

Міжнародний університет бізнесу і права

**БІЗНЕС-
НАВІГАТОР**

Науково-виробничий журнал

№27
2012

м. Херсон

БІЗНЕС- НАВІГАТОР

№ 27
2012

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, sovet@mubip.org.ua, web: www.mubip.org.ua

Свідоцтво 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 22.02.12р., протокол № 8.

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

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

Редакційна рада:

Білоусова С.В. - доктор економічних наук, професор, Міжнародний університет 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;

Некряч А.І. - д.п.н, в.о. ректора, Міжнародний університет бізнесу і права

Відповідальний секретар: Крупіца І. В.

Редакційна колегія: Білоусов О.М., д.е.н., доцент, 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; Іртишева 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. 2012

© Колектив авторів. 2012

ЕКОНОМІКА

Кидюк А.М. ВИРОБНИЦТВО ТА СПОЖИВАННЯ М'ЯСА ТА М'ЯСОПРОДУКТІВ НАСЕЛЕННЯМ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	6
Карєба М.І. СТАН ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ АПК	10
Кузькіна Т.В., Шаблага Т.М. ВПЛИВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	14
Пашкевич М.С., Гвініашвілі Т.З. ОПТИМІЗАЦІЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	19
Ушкаренко Ю.В. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЧОГО КООПЕРАТИВУ	24
Коваленко Г.В. РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	30
Петлюченко В.В. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ	35
Норкіна О.М. АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПОРТІВ УКРАЇНИ	40
Юрчишина Л.І. КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ТА КОНКУРЕНТНЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ	45
Мешко Н.П., Федоненко М. Є. ПОЗИЦІЮВАННЯ КРАЇН ЄС НА СВІТОВОМУ РИНКУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ	53
Янченко З.Б. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	61
Шкробот М.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГІДРОЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ	66
Мохненко А.С. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ РЕГІОНУ	71
Хомич Г.М., Ткач В.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФРАНЧАЙЗИНГУ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ	78
Бавико О.Є. ПРОБЛЕМА СУМІСНОСТІ ЗАВДАНЬ МАКСИМІЛІЗАЦІЇ ТЕМПІВ РОСТУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МІНІМІЗАЦІЇ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ	82
Мешкова-Кравченко Н.В., Новіков О.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	90

Дікарєв О.А. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СИСТЕМ В АГРОПРОДОВОЛЬЧІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ	94
Лагодієнко В.В. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ	101

ФІНАНСИ

Кінаш І. А. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ – ЗАПОРУКА УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	106
Якименко О.С. МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	113
Сухоруко О.В. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА СИСТЕМИ ПОДАТКОВИХ СОЦІАЛЬНИХ ПІЛЬГ В УКРАЇНІ	120
Васильчак С.В., Жидяк О.Р., Полянчич Т.М. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ	125
Булюк О.В. СТРАТЕГІЇ ТА ЦІЛІ ВИХОДУ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ ЗА НАЦІОНАЛЬНІ МЕЖІ	128
Бетехтіна Л.О. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВ	134
Копилюк Н.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА РЕОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВ ...	139
Кузів І.В. ВПЛИВ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ	143
Прохорчук С.В. АНАЛІЗ СИСТЕМ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ	144
Горлачук В.В., Лазарєва О.В., Білоусов О.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	152
Орленко О.В. ВИРОБНИЦТВО І РОЛЬ КРУП'ЯНИХ КУЛЬТУР У ФОРМУВАННІ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ	157
Іртищева І.О. РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ	161

УПРАВЛІННЯ

Соловйова Н.І. КОНСОЛІДОВАНИЙ ПРОЦЕС ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ	167
Захарова С.Г., Шевченко О.В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ	171
Андріанова І. К., Боборикіна Л. Я. ЗАСТОСУВАННЯ СТОХАСТИЧНИХ МЕРЕЖНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ РІШЕННЯ ЗАДАЧ ПІДСИСТЕМИ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ	175

Клочан В.В. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО- КОНСУЛЬТАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ	179
Полішкевич О.Р. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ КУКУРУДЗИ НА ПІВДНІ УКРАЇНИ	185
Зубков Р.С. МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МИКОЛАЇВСЬКОГО РЕГІОНУ	189
Коверга А.В., Нестерова О.О. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	194
Бурдельна Г.О., Толишев Е.В. УПРАВЛІННЯ ОКУПНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ТЕПЛОГЕНЕРУЮЧІ ОБ'ЄКТИ	198
Коренюк П.І., Волкова В.В., Сергієнко О.О. МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	202
Стегней М.І., Федурця Л.В. ВПЛИВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА БЮДЖЕТИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ БЮДЖЕТУ М. МУКАЧЕВА)	209
Шубіна Л.О. ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ЙОГО РОЗВИТКУ	214
Пушак Я.Я. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ МОНІТОРИНГУ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ	222
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ	
Бетехтін О.В. РОЛЬ КОНСАЛТИНГУ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ	228
Сохнич С.А., Жуйков Г.Є. РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В ЗАХІДНІЙ РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ...	232
Горлачук В.В., Бульбук Ю.В. У ПОШУКУ НОВОЇ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ	237

ВИРОБНИЦТВО ТА СПОЖИВАННЯ М'ЯСА ТА М'ЯСОПРОДУКТІВ НАСЕЛЕННЯМ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Пріоритетний розвиток агропромислового комплексу як найважливішого гаранту продовольчої безпеки передбачає створення умов для нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції до рівня, необхідного для задоволення науково - обґрунтованих норм харчування.

Для України питання гарантування продовольчої безпеки мають особливо важливе значення, оскільки за роки соціально-економічних перетворень виробництво сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів зменшилось, а продовольче забезпечення населення знизилось до критичного рівня. Саме тому, останнім часом проблема продовольчої безпеки набула особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень. Вивченням проблеми продовольчого забезпечення населення та насичення ринку продуктами харчування присвячені праці багатьох дослідників, таких, як П.Т. Саблука, І.Н. Топіха, П.Т.Борщевського, В.П. Ситника, В.Я. Амброва, І.І. Лукінова, З.І. Ільїна, О.М. Шпичака та інших вчених. Проте залишаються невирішеними питання, пов'язані з виробництвом та споживанням м'яса та м'ясопродуктів населенням регіонів країни, що й зумовило вибір теми нашого дослідження.

Метою статті є аналіз рівня виробництва та споживання населенням м'яса та м'ясопродуктів й визначення шляхів їх підвищення в Миколаївській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання споживання та продовольчої безпеки є першочерговим, як для України в цілому, так і для Миколаївської області. Кабінет Міністрів України Постановою про «Деякі питання продовольчої безпеки» від 5 грудня 2007 року №1357 затвердив методику визначення основних індикаторів продовольчої безпеки.

За цією методикою індикатори, що характеризують стан продовольчої безпеки держави (регіону), розраховуються за основними групами харчових продуктів, у тому числі, м'ясо та продукти його переробки [1].

У процесі розгляду продовольчої безпеки основну увагу приділено подоланню дефіциту життєво необхідних для людини речовин, в першу чергу білка. У зв'язку з цим, головним постачальником білка для організму людини є продукти тваринництва, зокрема м'ясо та м'ясопродукти.

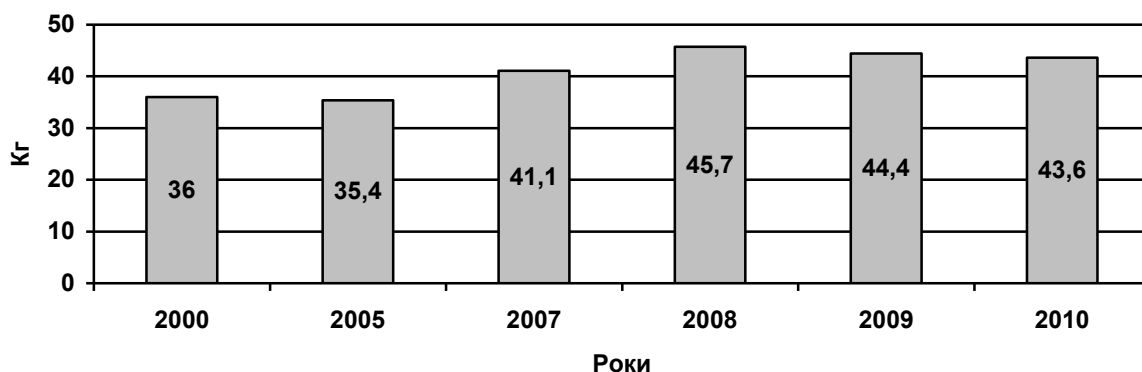
Нині основною проблемою галузі тваринництва області є катастрофічне зменшення обсягів виробництва м'яса всіх видів тварин, яке відбувається в господарствах всіх форм власності. Зменшення виробництва м'яса всіх видів в 2010 році склало 58,2% проти 2000 року, у тому числі яловичини – 48,3%, свинини - 35,8%. Але, сьогодні характерне не тільки скорочення виробництва м'яса, а й погіршення якості м'ясних виробів та поживної цінності, значно зменшився їх асортимент. Зростає експансія зарубіжних товаровиробників на внутрішній продовольчий ринок, коли залежані, неякісні та дешеві товари завозяться із зарубіжних країн при цьому витісняючи вітчизняних товаровиробників [2].

На зменшення виробництва м'яса та м'ясопродуктів моментально зреагували ринок та ринкові ціни, тобто чим менше їх надходить на ринок, тим вища їх ціна. Так, в 2010 році сільськогосподарські підприємства реалізовували худобу та птицю в живій масі по цінам, які в 4,6 рази перевищували їх рівень 2000 року. При цьому зростання цін на ковбасні вироби у роздрібній мережі відбувається 1,5-2 рази швидше, порівняно із

зростанням закупівельних цін на сировину, що негативно впливає на як на вітчизняного товаровиробника, так і на споживача [3].

Отже, ціни на досліджувані продукти постійно зростають, внаслідок чого вони стають недоступними для більшості населення.

Одним із основних показників, які характеризують забезпеченість населення м'ясом та м'ясопродуктами є рівень їх споживання на душу населення (Рис.1).



Джерело: Головне управління статистики Миколаївської області

Рисунок 1. Динаміка споживання м'яса та м'ясопродуктів в Миколаївській області у 2000-2010 роках

Споживання м'яса та м'ясопродуктів в країні не тільки нижче за раціональні норми (80 кг), але й навіть відстає від норм фізіологічного мінімуму (45,4 кг), тобто рівня, недосагнення якого веде до загрози здоров'ю людини [5]. Крім того, необхідно дотримуватись і раціональної структури споживання м'яса, згідно з якою 40% м'ясного раціону людини має припадати на яловичину та телятину, на свинину - 34,5-35%, а решта – на м'ясо птиці.

За 2000-2008 роки споживання м'яса та продуктів його переробки населенням області має тенденцію до зростання, і фактичний рівень споживання в 2008 році досягнув майже 46 кг. Але, вже на протязі 2009-2010 років спостерігається поступове зниження обсягів споживання, що обумовлено, насамперед економічною кризою, рівнем доходів населення, відмінностями в економічному та соціальному розвитку районів. За останніми даними, середньостатистичний мешканець області споживає фактично вдвічі менше, ніж потрібно м'яса та м'ясопродуктів.

Крім цього, слід відмітити, що існувала чітко виражена залежність між показниками рівня споживання м'ясних продуктів та часткою міського населення, тобто чим більша питома вага міського населення в районі, тим вищий рівень споживання м'яса. Це зумовлено, насамперед різницею в рівні реальних грошових доходів різних соціальних груп населення.

Важливим чинником, від якого залежить обсяг споживання м'яса та м'ясопродуктів, є попит на цю продукцію, тобто бажання та платоспроможність вітчизняного споживача придбати певну кількість м'ясної продукції. Оскільки бажання споживача відносно будь-якого товару має суб'єктивний характер, то платоспроможність залежить, в першу чергу, від ціни товару та доходу споживача. Саме тому, розглянемо питання щодо впливу цінового фактора на зміну обсягу споживання м'яса та м'ясопродуктів. Для вирішення цього питання нами досліджено динаміку темпів приросту обсягу споживання м'яса та м'ясопродуктів і темпів інфляції на ринку споживчих товарів, зокрема м'яса та продуктів його переробки (табл.1).

Як показують дані таблиці, в Миколаївській області ще не досягнуто фізіологічного рівня споживання м'яса та м'ясопродуктів на душу населення та спостерігається низький рівень середньодушового доходу населення.

Дані статистики показують, що для населення із найнижчими доходами фактичне споживання харчових продуктів становить половину, а м'ясопродуктів майже одну третину фізіологічної норми харчування. Оскільки, для вирішення проблеми продовольчої безпеки будь-якої країни головним є доступність повноцінного харчування, особливо для найменш забезпечених громадян, то стосовно споживання м'яса та м'ясопродуктів наша країна перебуває на межі критичного рівня.

Таблиця 1

Динаміка основних показників, що характеризують стан ринку м'ясопродуктів Миколаївської області у 2000-2010 роках (%, грудень до грудня попереднього року)

Показники	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
Індекс споживчих цін	108,3	111,4	127,1	115,9	110,0
Темп приросту споживчих цін	-	2,8	12,4	-9,7	-5,4
Індекс цін на продукти харчування	100,4	128,0	123,7	110,8	111,3
Темп приросту цін на продукти харчування	-	21,6	-3,5	-11,6	0,4
Індекс цін на м'ясо та м'ясопродукти	95,2	117,3	135,6	108,0	104,6
Темп приросту цін на м'ясо та м'ясопродукти	-	18,8	13,5	-25,6	-3,3
Споживання м'яса та м'ясопродуктів на 1 особу (кг)	37,8	41,1	45,7	44,4	43,6
Темп приросту споживання	-	8,0	10,1	-2,9	-1,8

Джерело: Головне управління статистики Миколаївської області

Економічна доступність населення до основних продуктів харчування можна оцінювати проаналізувавши структуру витрат домогосподарств області (табл.2).

Таблиця 2

Структура сукупних витрат домогосподарств Миколаївської області, %

Види сукупних витрат	Роки				
	2000	2005	2008	2009	2010
Продовольчі товари	72,8	54,1	45,7	50,0	52,5
Непродовольчі товари та послуги	21,9	31,8	34,4	34,0	37,3
Інші витрати	5,3	14,1	19,9	16,0	10,2

Джерело: Головне управління статистики Миколаївської області

Аналіз витрат домогосподарств Миколаївської області свідчить, що витрати населення спрямовані переважно на товари першої необхідності. У 2010 році витрати на харчування у структурі сукупних витрат домогосподарств становили 52,5%, за його 60%-го граничного рівня. В розвинутих країнах продовольчі витрати населення становлять 15-20% сімейного бюджету. Разом з тим, витрати на непродовольчі товари та послуги

збільшуються. Якщо в 2000 році вони склали 21,9%, то в 2010 році – 37,3%. На сьогодні вже доведено, якщо частка витрат на продовольчі товари перевищує 50%-ої межі, то це свідчить про низький життєвий рівень населення і є одним з індикаторів бідності.

Економічна доступність продовольства для населення залежить значною мірою від платоспроможності населення. Середньомісячна заробітна плата працюючих на Миколаївщині за 2010 рік була на рівні 2133 гривень при середній заробітній платі по Україні 2247 гривень, тобто на 5,1% менше. Середній темп приросту її за останні роки становив 10-12% [4].

Значна диференціація доходів населення в Миколаївській області зумовлена існуванням двох сегментів на ринку м'ясопродуктів:

1) перший сегмент – продукти високої якості та ціни, які вироблені відповідно до державних стандартів України. Його частка складає не більше 10% усієї виробленої продукції;

2) другий сегмент – продукти невисокої якості, які вироблені відповідно до технічних умов та мають відносно низькі ціни.

Отже, відповідно до технічних умов, які розроблені на підприємстві, склад ковбасних виробів може містити різноманітні домішки. Найчастіше, сьогодні до ковбасних виробів додають генетично модифіковану сою, оскільки її вартість є значно нижчою, ніж ціна м'яса.

Законодавством України прийнято ряд законодавчих актів, в яких зазначено, що продукти, які містять генетично модифіковані організми чи їх компоненти, повинні маркуватися з метою інформування споживача про рівень вмісту компонентів з ГМО. Але, на жаль, в реальному житті значна частка товаровиробників не інформує споживачів про реальний склад свого товару, що в подальшому відбивається на їхньому здоров'ю. Така ситуація спостерігається не лише в нашій країні, але й в усьому світі.

Висновки. Забезпечення продовольчої безпеки є однією з передумов гарантування підвищення життєвого рівня населення. Проте проведений аналіз дає підстави стверджувати, що рівень виробництва і споживання м'яса та м'ясопродуктів населенням Миколаївської області не відповідає вимогам продовольчої безпеки. Однак, на сьогодні вже є позитивні зрушення. Тобто, спостерігається поліпшення умов самозабезпечення населення продуктами харчування, зменшення відсотка витрат домогосподарств на харчування, що вказує на збільшення доходів населення. В той же час присутні й негативні моменти: продовження кризових явищ у тваринництві, зменшення виробництва продукції, недостатність споживання м'яса та м'ясопродуктів населенням відносно раціональних норм.

Таким чином, для вирішення зазначених проблем необхідно:

- збільшити сировинну базу тваринництва області за рахунок м'ясного скотарства;
- підвищити відповідальність товаровиробників за якість виробленої та імпортованої м'ясної сировини, м'яса та м'ясопродуктів;
- встановити необхідні стандарти щодо виробництва м'ясної продукції;
- збільшити роль держави щодо підвищення добробуту населення;
- удосконалити нормативно-правове забезпечення щодо гарантування продовольчої безпеки.

Анотація

Висвітлено тенденції виробництва й споживання м'яса та м'ясопродуктів в Миколаївській області, проаналізовано частку витрат на харчування в структурі сукупних витрат домогосподарств та запропоновано шляхи вирішення проблем щодо забезпечення продовольчої безпеки ринку м'яса та м'ясопродуктів.

Ключові слова: продовольча безпека, рівень виробництва та споживання м'яса, платоспроможний попит населення, індекс споживчих цін, структура сукупних витрат.

Аннотация

Отражены тенденции производства и потребления мяса и мясопродуктов в Николаевской области, проанализирована часть расходов на питание в структуре совокупных расходов домохозяйств и предложены пути решения проблем относительно обеспечения продовольственной безопасности рынка мяса и мясопродуктов.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, уровень производства и потребления мяса, платежеспособный спрос населения, индекс потребительских цен, структура совокупных расходов.

Summary

The tendencies of production and consumption of meat are reflected in Mykolaiv region, part of charges is analysed on a feed in the structure of the combined charges of housekeepings and the ways of decision of problems are offered in relation to providing of food safety of market of meat.

Key words: food safety, level of production and consumption of meat, solvent demand of population, cost-of-living-index, structure of the combined charges.

Список використаних джерел:

1. Про деякі питання продовольчої безпеки: постанова КМУ від 05.12.2007р. № 1379 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.nau.ua>
2. Тваринництво Миколаївщини : статистичний збірник / за ред. З.А. Лук'яненко. — Миколаїв, 2011. — 211с.
3. Обсяги та середні ціни реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами області: статистичний збірник / за ред. З.А. Лук'яненко. — Миколаїв, 2011. — 225с.
4. Україна у цифрах 2010: статистичний збірник / за ред. О.Г. Осауленка. — Київ, 2011. — 252с.
5. Власов В.І. Оцінка споживання основних харчових продуктів в Україні / В.В. Власов, Г.В. Ткач, Б.В. Духницький // Економіка АПК. — 2008. — №10. — С. 3-7.
6. Рынок мяса и мясных продуктов Украины // Мясное дело. — 2010. — №2. — С.19-26.

УДК: 333.68

Карєба М.І.

СТАН ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ АПК

Постановка проблеми. Порівняно новим явищем у практиці господарювання в Україні є орендні земельні відносини, використання яких було розпочато у другій половині 80-років. Ураховуючи, що в нашій країні поки що не скасовано мораторій на продаж сільськогосподарських земель, основним видом ринкових операцій з ними є оренда. Саме завдяки оренді господарства (особливо - фермерські) мають можливість забезпечити собі більш великі розміри землекористування.

Впровадження орендних відносин, як свідчить практика, забезпечує одержання додаткових доходів і самими орендодавцями, і орендарями, які одержують їх відповідно від здачі своїх паїв в оренду і від використання орендованих земельних угідь. Крім того, орендні відносини мають бути вигідними і для держави.

Огляд останніх досліджень. Проблема орендних земельних відносин знаходиться в центрі уваги багатьох вчених-економістів, в тому числі і В.Г. Андрійчука, Ю. Білика, П.І. Гайдучького, А. Данкевича, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.Я. Новаковського, П.Т. Саблука, М.М. Федорова, І. І. Червена, О.В. Шебаніної, О.В. Шкільова, В.В. Юрчишина та ін. Однак не зважаючи на це все ж багато проблем залишаються не достатньо вивченими. Метою даної статті є висвітлення розвитку орендних відносин в Україні та її Миколаївській області, організації орендної плати за землю, існуючих тут недоліків та комплексу пропозицій щодо покращення стану справ у цих питаннях.

Виклад основного матеріалу. Станом на 1 січня 2009р. в Україні площа земель, переданих в оренду власниками земельних часток (паїв), становила 17,7 млн га, або 64% від площі розпайованих земель, на 1.01.2010р. – 17,5 млн га, а на 1.01.2011р. – 17,4 млн га. Тобто в останні роки мало місце, хоча і не велике, але все ж зменшення площ орендованих земель в аграрній сфері економіки нашої країни. Більш повне і конкретне уявлення про розвиток орендних відносин у сільському господарстві України за останні 4 роки надають матеріали табл.1

Таблиця 1

Розвиток оренди сільськогосподарських угідь в Україні станом на кінець року*

Показники	Рік			2010 р у % 2008р
	2008	2009	2010	
Укладено договорів, тис од	4631,1	4613,6	4620,2	99,8
у т.ч. з % орендної плати, тис:				
- до 1,5%	814,4	3298,5	518,3	63,6
- від 1,5-3%	413,3	2765,0	1435,2	347,3
- від 3% і більше	285,8	2088,8	2245,5	785,7
Середній розмір орендної плати за 1 га, грн	181,0	260,2	303,4	167,6
Загальна сума орендної плати:				
а) за договорами, млрд грн	3,2	4,5	5,2	162,5
б) за актично виплачена, млн грн	3183,8	4166,1	5042,4	158,4

*Зроблено за даними Статистичного управління України

Наведені в ній дані свідчать, що хоча загальна кількість орендних договорів в останні часи і трохи (на 1,2%) зменшилася, але мало місце помітне зростання обсягів угод з більшими орендними ставками (і це перш за все стосується договорів від 3% і більше). А це, звичайно, є позитивним явищем. Наочне збільшення мало місце і в сумах орендної плати за землю – як за один її гектар (в 1,7 раза), так і в цілому (в 1,6 раза).

До найбільш великих орендарів сільськогосподарських земель в нашій країні належить, наприклад, «Нібулон» - Миколаїв. Загальна площа орендованих ним земель становить 70 тис га. За даними Статуправління Миколаївської області, середній розмір земельної частки на Миколаївщині становить 6,9 умовних кадастрових гектарів. Загальна сума нарахованої орендної плати за землю відповідно до договорів у 2009 р. тут дорівнювала 236,8 млн грн. При цьому 139,1 млн грн (58,7%) з них припадало на грошові кошти, 59,4 млн грн (25,1%) – на видачу зерна, 22,9 млн грн (9,7%) – на іншу продукцію та 15,4 млн грн (6,5%) – на надання послуг. Інформація про те, як саме здійснювався за 2002-2009 рр. розвиток орендних відносин в сільському господарстві Миколаївщини, наведена в табл.2.

Наведені у вказаній таблиці дані свідчать, що кількість укладених сільськогосподарськими підприємствами договорів оренди у 2009р. проти 2002р.

зменшилася на 7%. По більшості ж інших показників мали місце протилежні зміни. Зокрема, грошова оцінка орендованих земель зросла на 1%. Збільшилася (в 1,93 раза) і частка орендної плати у грошовій вартості орендованих земель. Зросли і середня вартість орендованих земель в розрахунку на 1 договір та нарахована по ньому орендна плата – відповідно в 1,08 і 2,07 разів.

Розглядаючи розподіл орендної плати по її групах, слід відмітити, що в її складі відбулися позитивні зміни. Насамперед це стосується досить помітного зростання грошових виплат, частка яких за досліджений проміжок часу підвищилася в 9,63 раза. Необхідно, щоб в майбутньому орендна плата видавалася тільки грошима.

Слід вказати, що розміри орендної плати за землю в сільському господарстві різних країн світу є неоднаковими. За даними А.П. Макаренка [1], наприклад, орендна плата за 1 га ріллі у США дорівнює 187,0 дол., у Канаді – 133,2 дол. США, у Франції – 230,0 дол. США, Німеччині – 260,0 дол. США, у Нідерландах – 310,0 дол. США, у Бельгії – 175,0 дол. США, у Данії – 207,0 дол. США, у Японії – 1687,5 дол. США. В Україні ж величина орендної плати є значно більш низькою – 21,1 дол. США, тобто в 6,3 – 8,0 разів меншою.

Таблиця 2

**Розвиток орендних аграрних угод та розміри орендної плати по них у
Миколаївській області**

Показники	2002р	2009р	Індекс 2009р до 2002р
Кількість укладених по оренді земель договорів, тис	160,4	148,6	0,93
Їх вартість, млн грн	8053,3	8094,1	1,01
Середній % виплат по орендній платі від грошової вартості орендованої землі	1,5	2,9	1,93
Припадає на 1 договір орендних земель, грн:			
а) їх вартості	50208	54469	1,08
б) нарахованої орендної плати	769	1594	2,07
Загальна сума орендної плати за землю млн грн:			
а) згідно відповідних договорів	123,4	236,8	1,92
б) фактично сплачено – всього	123,4	235,9	1,91
у т.ч.: – грошима	5,7	104,6	18,35
– зерном	76,8	100,3	1,31
– іншою продукцією	28,3	26,1	0,92
– послугами	11,2	4,9	0,44
Частка (%) орендної плати виданої:			
– грошима	4,6	44,3	9,63
– зерном	62,2	42,5	0,68
– іншою продукцією	22,9	11,0	0,48
– послугами	9,1	2,1	0,23

*За даними статистичного щорічника Миколаївської області за 2009р.

Стосовно використовуваної в практиці розвинених країн світу частки орендної плати за сільськогосподарські угіддя в одержаній на цих землях продукції необхідно вказати, що у більшості з них розмір цього показника є значно вищим, ніж в Україні. Зокрема, за даними науковців [1], він становить: в Канаді – 41,0%, США – 32,2%, Японії – 18%, Франції – 16,4%, Німеччині – 9,8%, а в Україні – лише 7,8%.

Конкретна інформація про те, як змінювалися в останні роки обсяги виданих працівникам сільськогосподарських підприємств Миколаївської області рослинницьких і тваринницьких видів продукції в рахунок орендної плати за землю та майно, наведена в табл.3.

Таблиця 3

Видача працівникам сільгосппідприємств Миколаївської області продукції в рахунок орендної плати за землю та майнові паї*

Види продукції	Роки						Індекс 2009р. до 2000р.
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	
Вартість продукції, млн грн							
а) рослинницької	30,3	42,4	38,2	41,6	62,1	69,6	2,30
б) тваринницької	1,0	1,2	1,2	0,9	0,5	0,7	0,70
в) сільського господарства в цілому	31,3	43,6	39,4	42,5	62,6	70,3	2,25
Частка орендної плати у загальному обсязі реалізації, (%) по:							
а) рослинництву	9,4	6,6	4,5	4,4	3,5	3,0	0,32
б) тваринництву	0,9	0,8	0,7	0,4	0,2	0,2	0,22
в) сільському господарству в цілому	7,3	5,5	3,9	3,7	3,2	2,7	0,37

*За даними статистичного щорічника Миколаївської області за 2009 рік

Як бачимо, загальна вартість сільськогосподарської продукції і в тому числі – рослинницької, виданої в рахунок орендної плати, у 2009 р. в порівнянні з 2000 р. зросла відповідно в 2,25 і 2,3 разів. Стосовно ж тваринницької продукції слід вказати на зменшення (на 30%) її обсягу, що пов'язано з негативними змінами у розвитку цієї групи галузей в аграрних підприємствах Миколаївщини. Негативним явищем є і скорочення частки орендної плати у загальному обсязі реалізації сільськогосподарської продукції.

На жаль, розміри орендної плати за землю в нашій країні і в тому числі в її Миколаївській області є низькими. До того ж вона дуже часто виплачується із запізненням. Серед причин низького рівня орендної плати за землю головною є слабка конкуренція між орендарями.

Указом Президента України «Про невідкладні заходи щодо захисту прав власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» №725 від 19.08.2008 року плату за оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення, земельних часток (паїв) встановлено у розмірі не менше 3% їх нормативної грошової оцінки, а також поступове збільшення цієї плати залежно від результатів господарської діяльності й фінансово-економічного стану орендаря.

Визначення розмірів орендної плати за землю може здійснюватися за різними методиками. Найбільш прийнятною з них, на наш погляд, є та, за якою вона встановлюється на рівні диференціальної ренти, яка забезпечує орендарю на тільки покриття його виробничих витрат, а і одержання відповідних накопичень для здійснення розширеного відтворення. На увагу заслуговує і встановлення орендної плати на рівні затрат на освоєння 1 га земельних угідь.

Ефективність орендних відносин, як доводить світова практика, у значній мірі залежить від строків оренди земельних угідь. Слід вказати, що в останні роки в нашій країні спостерігається збільшення строків оренди земельних угідь. Необхідність збільшення строків оренди земель обумовлена тим, що при малих термінах орендних відносин орендарі частіш за все зовсім не турбуються за підтримання їх родючості, не дотримуючись науково - обґрунтованих сівозмін і не здійснюючи внесення відповідних норм добрив. Оскільки короткострокова оренда земель стримує одержання сільськогосподарськими підприємствами довгострокових інвестицій, бажаним є строк оренди понад 10 років.

Слід вказати, що тривалість строків оренди аграрних земель у різних країнах є неоднаковою. При цьому у багатьох з них встановлюються і мінімальні, і максимальні строки. До них, наприклад, відноситься Іспанія, Бельгія та Франція, в яких мінімальний термін оренди становить відповідно 6,9 і 9 років, а максимальний – 15, до 99 і 25 років. У той же час, зокрема у Ірландії, Греції і Португалії визначені тільки мінімальні строки оренди (які дорівнюють відповідно 3,4 і 7 років), а в Японії та Данії, навпаки, — максимальні (20 і 30 років) [2, с.206].

Оскільки досить значна частина орендодавців сільськогосподарських угідь – пенсіонери, в нашій країні необхідно створити відповідне правове поле спадкоємства власності на землю, а також законодавчо передбачити вирішення питання щодо протидії урбанізації та індустріалізації аграрного земельного фонду.

За умов, що ефективність використання 1 га орендованих на сьогоднішній день сільськогосподарських угідь зросте до рівня, притаманного господарствам населення, річний обсяг виробництва сільськогосподарської продукції має зрости з 64,3 млрд грн до 96,3 млрд грн, тобто на 49,7 % [3].

Висновки. З метою удосконалення орендних відносин в нашій країні і в тому числі – на Миколаївщині необхідно, щоб право на оренду земель визначалося насамперед на аукціонах та торгах. При цьому до складу орендованих земель є сенс включати і землі резервного фонду та запасу, які нині практично не використовуються для вказаних цілей.

В нашій країні доцільно: посилити відповідальність сторін за дотримання умов договорів оренди та їх державну реєстрацію, виробити належну нормативно-правову базу в цьому напрямку для посилення правового і соціального захисту орендодавців, запровадити у практику виплату орендної плати переважно грошовими коштами.

Держава має здійснювати суворий контроль за використанням орендованих земель, екологічністю господарювання на них, забезпеченням виробництва продукції високої якості, підвищенням продуктивності земельних угідь, забезпеченням взаємної зацікавленості і орендодавців, і орендарів в удосконаленні земельних відносин.

Впровадження в практику висвітлених у даній статті пропозицій щодо удосконалення організації орендних відносин у сільському господарстві та встановлення оптимальних розмірів орендної плати за земельні ділянки сприятиме підвищенню ефективності функціонування сільськогосподарських формувань та збільшенню доходів власників земель. Причому, основна частина наших рекомендацій є прийнятною не тільки для найближчих, а і майбутніх років.

Анотація

Висвітлено ретроспективу та сучасний стан орендних відносин в аграрній сфері України та її Миколаївської області, а також існуючі тут недоліки. Зроблено комплекс пропозицій щодо удосконалення як самих цих відносин, так і орендної плати по них.

Ключові слова: оренда, орендна плата, аграрна сфера, АПК, орендні відносини, удосконалення, договір оренди.

Аннотация

Освещены ретроспектива и современное состояние арендных отношений в аграрной сфере Украины и её Николаевской области, а также существующие в них недостатки. Сделан комплекс предложений по усовершенствованию как самих этих отношений, так и арендной платы по ним.

Ключевые слова: аренда, арендная плата, аграрная сфера, АПК, арендные отношения, совершенствование, договор аренды.

Annotaciya

A retrospective view and modern state of leasings relations is lighted up in the agrarian sphere of Ukraine and its Nikolaevskoy area, and also existing in them. The complex of suggestions is done on an improvement, both these relations and rent to on by him.

Keywords: lease, rent, agrarian sphere, APK, leasings relations, perfection, contract of tenancy.

Список використаної літератури:

1. Данкевич А.Є. Світовий досвід оренди земель /А.Є. Данкевич// Економіка АПК. — 2007. — №3. — С.138-144
2. Макаренко А.П. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері: монографія /А.П. Макаренко — К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. — 636 с.
3. Сайкевич М.І. Вплив приватизації землі в Україні на розвиток аграрного сектора національної економіки /М.І. Сайкевич, О.Д. Сайкевич // Таврійський науковий вісник. — 2010. — Вип. 71. — С.169-174

УДК: 347.77

Кузькіна Т.В., Шабага Т.М.

ВПЛИВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Поглиблення ринкових реформ, глобалізація, перехід до інформаційної економіки і посилення конкуренції на світовому та національному ринку висувають підвищені вимоги до економічної поведінки підприємств. Відтак проблема конкурентоспроможності та обґрунтування напрямів її підвищення набуває особливої актуальності. Зокрема одним з перспективних чинників, що формують конкурентоспроможність та конкурентоздатність, підтверджує високу якість продукції, підтримує високий імідж підприємства, та юридично його захищає є торговельна марка. Тобто дослідження проблематики конкурентоспроможності торгової марки (бренду) є актуальним напрямком наукових пошуків.

Формування завдання дослідження. Метою статті є, виявлення внеску торговельної марки як складової в управління конкурентоспроможністю підприємства.

Огляд останніх досліджень. Увага до дослідження конкурентоспроможності як економічної категорії виникла в останні десятиріччя ХХ ст. у зв'язку з прискоренням глобалізації, а відтак загостренням конкуренції за ресурси та ринки збуту продукції і послуг. Перші спроби формування системи порівняльних оцінок конкурентоспроможності

та визначення її чинників на міжнародному і національному рівнях відносять до другої половини 80-х років [3].

Проблеми конкурентоспроможності набули широкого розвитку в роботах багатьох вчених, а саме: Г. Азозва, О. Градова, І. Должанський, В. Марченко, Т. Мостенської, О. Гудзинського, Л. Смоляр, Т. Загорна, В. Оберемчук, В. Павлова, І. Тараненко, Р. Фатхутдінова, А. Юданова та ін.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція на ринку створила дуже складну і важливу проблему для успішної діяльності підприємства - забезпечення стійкого положення на конкурентному ринку. Конкуренція є дуже тонким та гнучким механізмом, здатним до миттєвої реакції на будь-яку зміну обстановки.

У жорсткому конкурентному середовищі вітчизняні підприємства можуть успішно діяти завдяки створенню механізму забезпечення сталого розвитку (сукупність економічних, екологічних і соціальних факторів). Такий розвиток підприємства можна забезпечити за рахунок інноваційної діяльності, пошуку нових рішень та ідей. Тільки постійне вдосконалення, пошук нового, використання новітніх технологій і методів організації виробництва та управління допоможуть підприємствам досягти й утримати стійке положення на конкурентному ринку.

Конкурентоспроможність об'єкта визначається стосовно конкретного ринку (ринкова конкурентоспроможність), або до конкретної групи споживачів, формованої по відповідних ознаках стратегічної сегментації ринку.

Якщо не зазначений ринок, на якому конкурентоспроможний об'єкт, це означає, що даний об'єкт у конкретний час є кращим світовим зразком. В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність характеризує ступінь розвитку суспільства. Чим вище конкурентоспроможність країни, тим вище життєвий рівень у цій країні [6].

З розвитком конкуренції виникла необхідність впровадження понять конкурентоспроможність та конкурентоздатність товару і підприємства, що мають певні відмінності.

Конкурентоздатність - це наявність внутрішніх факторів, які дадуть змогу (теоретично) завоювати ринок за допомогою продукції власного виробництва, або це можливість знаходити шляхи для досягнення переваг над іншими учасниками ринку за рахунок внутрішніх факторів [2]. Тобто конкурентоздатність відображає майбутнє.

Конкурентоспроможність - це наявність внутрішніх та зовнішніх факторів, які відображають відповідність підприємства вимогам конкурентного середовища та можливість збуту його продукції. Конкурентостійкість - це можливість підприємства втримати свою нішу на ринку товарів та/або розширити її. Тобто конкурентоспроможність чи конкурентостійкість відображають сучасний стан підприємства.

В економічній літературі багато уваги приділяється вивченню конкурентоспроможності підприємств, а саме її складових та факторів. Під складовими розуміють компоненти, що встановлюють досягнутий рівень конкурентоспроможності, а під фактором – причини, які впливають на окремі складові конкурентоспроможності, здатні погіршити чи покращити загальні її результати.

Критеріями конкурентоспроможності є конкурентні переваги. Їхня наявність і реалізація забезпечують економічну перевагу підприємства над конкурентами. Конкурентні переваги дозволяють правильно виробити стратегію позиціонування товарів і послуг на ринку, вибравши цільові ринкові сегменти і сконцентрувати там фінансові ресурси підприємства. Джерелами конкурентних переваг є прогресивна організаційно-технологічна і соціально-економічна база підприємства, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо укріплення конкурентних переваг.

Останнім часом у структурі складових конкурентоспроможності підприємства все більшого значення набувають нематеріальні фактори. Торговельна марка є одним з таких нематеріальних активів підприємства, що формують конкурентоспроможність підприємства на ринку.

При управлінні конкурентоспроможністю підприємства, завдяки впровадженню такого нематеріального активу, як торговельна марка на кожній складовій управління конкурентоспроможністю можна одержати досить відчутні ефекти: зростання обсягів продажу продукції (навіть при підвищенні її ціни) як наслідок поліпшення якісних характеристик чи появи нових властивостей, або за рахунок зниження ціни реалізації, якщо це можливо. Тому об'єкти інтелектуальної власності розкривають перед суб'єктом господарювання цілий спектр додаткових можливостей інноваційного розвитку.

Торговельна марка на сьогодні — це не просто знак, логотип, що ідентифікує продукцію конкретного товаровиробника. Дане поняття є суттєво більш ємним, маючи на увазі у собі увесь комплекс асоціативних уявлень і сприйняття, що виникають у споживача, пов'язаних з іменем виробника конкретного виду продукції (його торговельною маркою), і впливають на вибір споживача.

Під брендом слід розуміти торговельну марку яка певний час існує на ринку і досягла певних показників.

Торговельна марка (бренд) як складова конкурентоспроможності підприємства охоплює: внутрішні чинники конкурентоспроможності, як лояльність персоналу до виробництва можливості, отримання додаткового прибутку, та ін. Зовнішні чинники конкурентоспроможності: адекватність торгової марки (відповідність вимогам споживачів); сила домінування торгової марки; масштабність торгової марки (здатність залучати споживача до нових товарів під даною торговельною маркою); прихильність споживачів до торгової марки, партнерські стосунки з постачальниками, юридичний захист та ін.

Але слід зауважити, що існують також недоліки при використанні торговельної марки (бренду), які також впливають на конкурентоспроможність підприємства, але вже зі знаком мінус, а саме: створення марки потребує достатньо великих коштів, які витрачаються на розробку ідеї, дизайну, упаковки, на реєстрацію; підтримання марки також потребує значних витрат (це, у першу чергу, витрати на рекламу); якщо один з товарів, що розповсюджується під даною торговельною маркою зазнав поразки, то страждає конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Варто підкреслити, що незважаючи на велику увагу до вивчення взаємозв'язку між ступенем маркетингової орієнтації і результатами діяльності підприємства, а також взаємозв'язку між конкурентоспроможністю і результатами діяльності, у більшості досліджень результати економічної діяльності підприємств розглядаються як наслідок підвищення конкурентоспроможності і розвитку маркетингової орієнтації.

Джерелом конкурентної переваги може стати елемент ланцюга споживацької цінності, тому слід визначити структуру споживацької цінності. Найважливіше з точки зору маркетингу, що споживачі купують не товари, а цінності і чим вище оцінюється цінність, тим більшу ціну готовий заплатити споживач.

Структура споживацької цінності: матеріальні характеристики продуктів (послуг); нематеріальні характеристики, наявність ексклюзивних характеристик, ступінь адаптації товару.

Конкурентоздатність торговельної марки (бренду) спирається перш за все на її потенціал. Потенціал (лат. *potentia*) – можливість.

До складових потенціалу торговельної марки можна віднести: фінансовий потенціал; кадровий потенціал; ринковий потенціал; конкурентний потенціал (сукупність можливостей підприємства використовувати функціональні та емоційні властивості торговельної марки в системі управління ключовими чинниками успіху з метою посилення переваг у конкурентній боротьбі, закріплення ринкової позиції, формування стійкої переваги з боку споживачів, одержання можливостей для подальшого розвитку марки, її поступового перетворення в бренд інтелектуальний потенціал. (інтелектуальні ресурси компанії забезпечують можливість створення оригінальних ідей, що лежать в основі любого інноваційного процесу. Рівень інтелектуального потенціалу торговельної

марки забезпечує ємність „портфелю інноваційних ідей”.)

Інноваційний потенціал (здатність її створювати глибокий і тривалий зв'язок з споживачами, впливаючи на їх почуття і емоції), яке базується не на матеріальних факторах, які залишають споживача байдужим і не створює стійких зв'язків, а на формуванні позитивних вражень, стимулюванні почуття задоволення від покупки, пошуку основи в емоційному світі споживача, що надає можливості підприємству розвивати торгову марку, уникаючи подальшого ребрендингу.

Висновки. Для того щоб підприємство успішно конкурувало на ринку слід приділяти пильну увагу факторам конкурентоспроможності та формувати конкурентні переваги. Істотний вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства має конкурентоспроможність торгової марки. При успішному управлінні торговельною маркою можна одержати та утримати конкурентні переваги довгострокового характеру, за рахунок включення стратегій позиціонування торговельної марки в систему забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоздатність і конкурентоспроможність підприємства, товару та торговельної марки є актуальною та перспективною темою подальших досліджень, зокрема оцінювання позицій торгової марки і стійкості її потенціалу, питання діагностики марочної конкурентоспроможності.

Анотація

Розкрито теоретичний зміст та значення торговельної марки на підприємстві, розуміння сутності конкурентоспроможності, виявлено основні задачі, які вирішує торговельна марка для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто фактори та складові конкурентоспроможності. Визначено внесок торговельної марки в управління конкурентоспроможністю підприємства.

Ключові слова: Торговельна марка, конкурентоспроможність, фактори конкурентоспроможності, конкурентні переваги.

Аннотация

Раскрыто теоретическое содержание и значение торговой марки на предприятии, понимание сути конкурентоспособности, выявлены основные задачи, которые решает торговая марка для обеспечения конкурентоспособности предприятия. Рассмотрены факторы и составляющие конкурентоспособности. Определен вклад торговой марки в управление конкурентоспособностью предприятия.

Ключевые слова: Торговая марка, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, конкурентные преимущества.

Annotation

In this article the theoretical meaning and significance of brand at the industrial enterprise and the understanding of the competitiveness essence are exposed, the main tasks which can be solved by brands for the enterprise competitiveness providing are disclosed. The factors and components of the competitiveness are considered. The brand contribution into the enterprise competitiveness was determined.

Keywords: Trade mark, competitiveness, factors of competitiveness, competitive edges.

Список використаних джерел

1. Багрова І.В.. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В.Багрова, О.Г. Нефедова // Науковий журнал „Вісник економічної науки України”. – 2007. – № 1(11). – С. 11–16.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання./ В.Г. Герасимчук. - К: КНЕУ, 2000.-360 с.
3. Конкурентоспроможність національної економіки /За ред. Б.Є. Кваснюка. —

- К.:Фенікс, 2005. —582 с.
4. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент./ В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань - К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. – 560 с.
 5. Сливотски А. Маркетинг со скоростью мысли. / А. Сливотски , Д. Моррисон. – М.: Изд-во Эксмо, 2003. – с.43.
 6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002, 892 с., с.107.
 7. Шканова О.М. Маркетингова товарна політика: Навч.посібник.-К.: МАУП, 2003.-160 с.

УДК: 331.103.226

Пашкевич М.С., Гвініашвілі Т.З.

ОПТИМІЗАЦІЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Трудові ресурси є одним з найважливіших факторів ефективного виробництва на промислових підприємствах, який потребує новітніх методів управління. Особливо гостро на сьогоднішній день стоїть проблема ефективного управління персоналом, зайнятим у основному виробництві, в умовах змінного попиту на продукцію, простою більшої частини обладнання, наявних величезних заводських площ, які не задіяні у основному та допоміжних виробництвах. Всі ці фактори негативно впливають на загальну рентабельність та конкурентоспроможність промислового підприємства. За радянських часів, коли проектувалися та вводилися в експлуатацію великі промислові підприємства України, показники чисельності виробничого персоналу, який повинен був обслуговувати виробничий процес підприємства, розраховувалися залежно від проектної потужності, норм виробітку та інших показників. В ринкових умовах господарювання чисельність виробничого персоналу має високий рівень залежності від змінного попиту на продукцію підприємства. Наприклад, на машинобудівних підприємствах кількість зайнятих у основному виробництві залежить від обсягу замовлення. Робітники приймаються на роботу на основі договорів підряду на термін виконання підприємством цього замовлення. Таким чином, фактична чисельність виробничого персоналу на підприємстві суттєво коливається. Не ритмічна виробнича діяльність спричиняє необхідність здійснення оптимізації за всіма видами виробничих ресурсів залежно від фактору коливання попиту на продукцію. Спираючись на теорію взаємозв'язку та взаємозалежності ресурсів в організації, запропоновану Уорреном, [1, с.165], можна зробити висновок, що оптимізована кількість кожного ресурсу окремо не завжди призводить до максимального результативного ефекту від взаємодії ресурсів на підприємстві в цілому. Таким чином, проблема підвищення загальної ефективності управління виробничими ресурсами підприємства у комплексі з урахуванням оптимальних обсягів кожного ресурсу окремо є актуальною та своєчасною для вирішення.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Питання управління персоналом на підприємствах України висвітлювали у своїх працях чимало вчених та виробничників. Серед них Буркинський Б., Воронкова А., Гриньова В., Кендюхов О. [2], Лепа Р., Оніщенко Т., Покропівний С. [3], Пономаренко П., Л. Федулова [4], Чухно А., Швидаденко Г. та багато інших. Однак поряд з дослідженнями аспектів управління мотивацією праці, стимулюванням інноваційної діяльності, інтелектуальним потенціалом, обґрунтування нормативів праці, створення систем та механізмів оплати праці, на нашу

думку, не достатньо уваги приділено визначенню факторів зовнішнього середовища, які впливають на показники чисельності виробничого персоналу, та доведенню на цій основі меж варіації цього показника за критерієм максимізації комплексної ефективності взаємодії ресурсів виробництва на підприємстві.

Формулювання завдання дослідження. Тому, у межах означеної проблеми ефективного комплексного управління ресурсами підприємства, постає важливе науково-практичне завдання, яке полягає в обґрунтуванні гранично допустимого рівня показника чисельності виробничого персоналу на підприємстві в умовах зміни попиту на продукцію та коливання обсягів інших ресурсів виробництва.

Виклад основного матеріалу. У складених умовах не ритмічного виробництва та змінного попиту на продукцію діяльність підприємства, виражена у його показниках ефективності, характеризується певними сплесками. У свою чергу, для згладжування цих різких коливань підприємство активно управляє скороченням та розширенням обсягів виробничих ресурсів. Однак, при різкому нарощенні обсягів виробництва окремо оптимізовані виробничі ресурси можуть дати сумарний комплексний ефект набагато менший, ніж очікувалося. Особливо це стосується виробничого персоналу, який після різкого скорочення інших видів ресурсів та при необхідності нарощення виробництва повинен пристосовуватися до складених на підприємстві реальних умов. Наприклад, для економії витрат на утримання виробничих площ у період скорочення виробництва розташування цехового обладнання може бути суттєво ущільнене. Однак, з подальшим збільшенням обсягів виробництва та необхідністю залучення більшої кількості виробничого персоналу, попередньо оптимізована площа розміщення обладнання може стати «вузьким місцем», параметри якого негативно впливатимуть на продуктивність праці. Серед резервів зростання обсягів виробництва фактори використання трудового ресурсу, такі як чисельність, продуктивність праці, норма часу на виготовлення одиниці продукції або на здійснення операції, посідає важливе місце (рис.1).

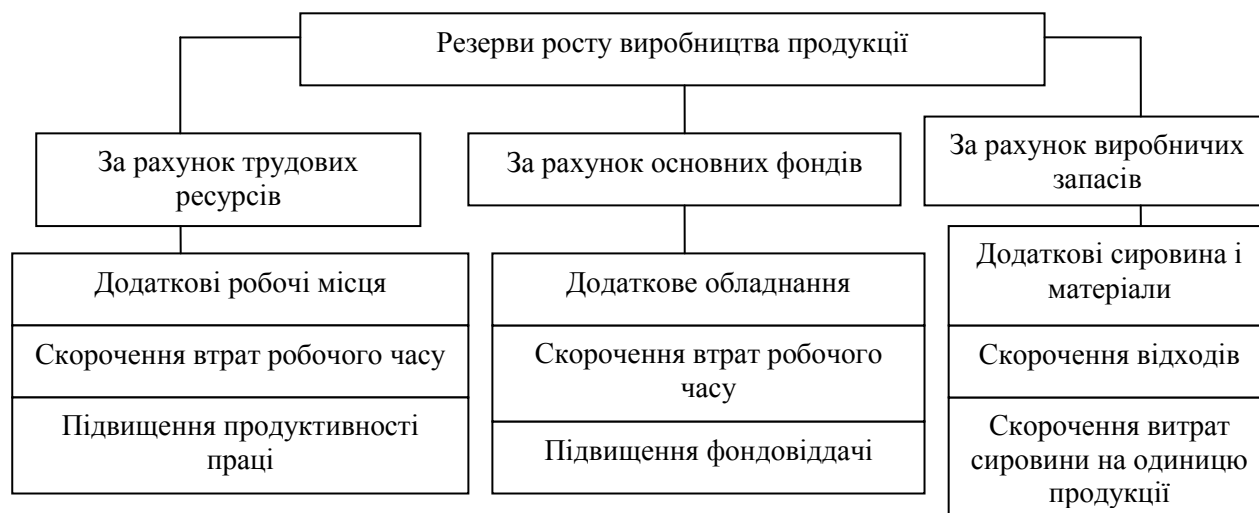


Рис.1 Джерела резервів росту виробництва продукції

Розглянемо процес використання резервів трудових ресурсів за показниками чисельності виробничого персоналу та продуктивності їх праці, які у певних умовах комплексної взаємодії всіх ресурсів виробництва та змінного попиту на продукцію можуть виступати обмежуючим фактором розширення виробництва. Прогнозуючи фізичний приріст виробництва від надходження замовлення, слід визначити виробничу функцію підприємства в цілому, виробництва, цеху, виробничої лінії, ділянки, робочого місця тощо:

$$Q = f(K; Ч), \quad (1)$$

де Q - випуск продукції (од); K - основні фонди (маш-год); $Ч$ - чисельність виробничого персоналу (чол-год).

Виробнича функція – взаємозв'язок факторів виробництва, в даному випадку основного і трудового, з випуском продукції у конкретних організаційних умовах [5, с.46-47]. Вона визначається експериментальним шляхом, за попередніми даними діяльності підприємства, за даними технологічно споріднених підприємств, виробництв аналогічної продукції з урахуванням введення нових технологій. Кожен об'єкт дослідження – підприємство в цілому, цех, дільниця, робоче місце в межах одного виробничого процесу – має свою виробничу функцію, аналіз якої є надзвичайно важливим при прийнятті рішення про зміну обсягів виробництва та прогнозування ефективності від комплексної взаємодії оптимальних обсягів виробничих ресурсів між собою. Ця функція відбиває внутрішнє упорядкування і координацію всіх елементів та ресурсів за показником обсягу виробленої продукції, визначає граничну випускную здатність підприємства, дільниці в певних організаційних умовах. На виробничу функцію впливають різноманітні внутрішні та зовнішні по відношенню до підприємства чинники: від розташування робочих місць на дільниці, проникнення світла у приміщення до психологічного клімату колективу.

Оскільки розглядається приріст виробництва при незмінних потужностях, то у (1) $K = \text{const}$, а $Q = f(Ч)$. Тоді нарощення обсягів виробництва від фактичного до максимального рівня, визначеного паспортом обладнання, підприємство здійснює, управляючи трудовим ресурсом екстенсивно (змінюючи чисельність виробничого персоналу), інтенсивно (регулюючи продуктивність праці виробничого персоналу). Зростання виробництва за рахунок збільшення чисельності виробничого персоналу відображається рухом точки по кривій виробничої функції до максимального значення (рис.2). Зростання виробництва за рахунок збільшення продуктивності праці виробничого персоналу відображається рухом кривої вгору, збільшенням максимального обсягу виробництва при постійному максимальному значенні чисельності. Виробнича функція $Q = f(Ч)$ може мати будь-який вигляд, наприклад лінійний ($Q = aЧ + c$) або нелінійний ($Q = aЧ^2 + bЧ + c$) (рис.2).

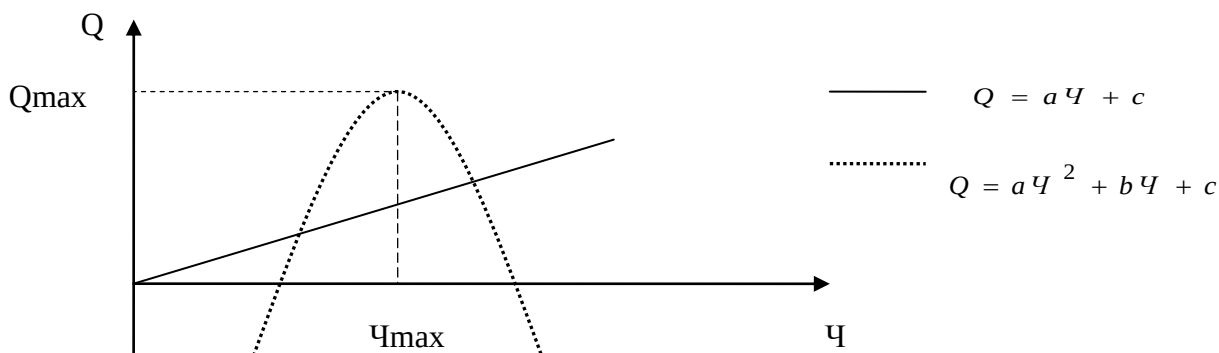


Рис.2 Приклади виробничих функцій підприємства

Лінійна функція характеризує організаційно-виробничий процес, при якому обсяг виготовленої продукції збільшується пропорційно збільшенню чисельності виробничого персоналу. Обмежуючий фактор виробництва при лінійній залежності – пропускна потужність обладнання (рис.3а).

Параболічна функція відображає організаційно-виробничий процес, для якого властивий закон спадаючої граничної віддачі або принцип спадаючої граничної продуктивності кожної додаткової одиниці праці при постійній величині засобів виробництва. Виробничий процес може бути організований так, що при певній технології, розташуванні засобів виробництва тільки певна кількість виробничих робітників, $Ч_{\max}$,

може працювати з найвищою швидкістю і зручністю пересування, координацією черговості для забезпечення максимального випуску продукції, $Q_{\max}$, в цих умовах. При збільшенні чисельності робітники заважатимуть одне одному і продуктивність виробничої ділянки, цеху, підприємства в цілому зменшиться – крива функції $Q = aQ^2 + bQ + c$ після свого максимуму почне спадати.

Максимальне значення чисельності знаходимо шляхом прирівнювання похідної функції до нуля (2), що відповідає принципам математичного аналізу функцій. Підставляючи його у вихідну нелінійну функцію, знаходимо максимальний обсяг виробництва залежно від максимальної чисельності виробничого персоналу у заданих умовах організації праці (3).

$$\frac{dQ}{dQ} = 2aQ + b = 0; \quad Q_{\max} = -\frac{b}{2a} \quad (2)$$

$$Q_{\max} = a \cdot \left(-\frac{b}{2a}\right)^2 + b \cdot \left(-\frac{b}{2a}\right) + c = \frac{b \cdot (b - 1)}{4a} + c \quad (3)$$

Критична чисельність виробничого персоналу, при якій виробництво продукції дорівнює нулю, знаходиться як корні квадратного рівняння виробничої функції. Графічно це точки перетину кривої функції виробництва з віссю чисельності виробничого персоналу (див.рис.2).

Максимум виробничої функції дорівнює максимуму виробничої потужності, коли виробництво організовано таким чином, що максимальна чисельність виробничого персоналу реалізовує максимальний потенціал виробничих потужностей. Тоді обмежуючі фактори чисельності і потужності співпадають. Якщо наймаються додаткові робітники, а організація виробничого процесу залишається незмінною, то продуктивність нових трудівників буде значно меншою, ніж потенційно можлива, і виробництво спадатиме (рис.3б).

Максимум виробничої функції може бути меншим за максимальну виробничу потужність ділянки, цеху, підприємства в цілому, коли організаційні умови, система управління не дозволяють використовувати основні фонди на повну потужність, через обмежуючу дію фактору чисельності виробничого персоналу (рис.3в). Таким чином, при певних заданих умовах організації та управління виробничим процесом, для відомої оптимальної кількості матеріальних виробничих ресурсів для існує гранично припустима чисельність виробничого персоналу, при якій продуктивність кожного робітника окремо та обсяг виробництва взагалі, будуть найвищими. Таким чином, реагуючи на коливання попиту на продукцію та змінюючи залежно від цього внутрішню організацію виробничого процесу, керівництво підприємства повинно ураховувати параметри виробничої функції та оптимальну чисельність виробничого персоналу за показником продуктивності праці.

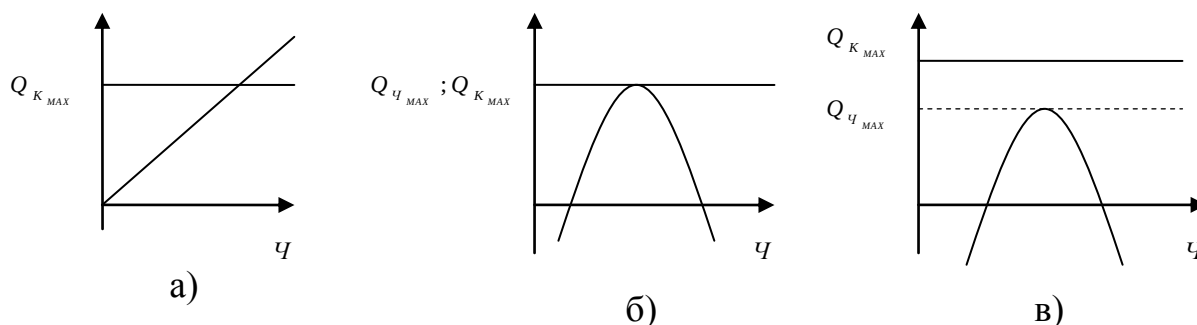


Рис.3 Приклади виробничих функцій з обмеженнями

На рис.3а,б співпадаючі максимуми обсягу виробництва за факторами виробничої функції та виробничих потужностей дають мінімум питомих постійних витрат, таких як амортизація основних фондів, що не використовуються, заробітна плата управлінського персоналу, на одиницю продукції. На рис.3в, максимум виробництва по виробничій функції дає умовний мінімум питомих постійних витрат на одиницю продукції, який зменшиться зі збільшенням виробництва і вичерпанням резерву виробничих потужностей.

На основі фактичної та максимальної чисельності виробничого персоналу, $Ч_{\phi}$, $Ч_{MAX}$, визначимо коефіцієнт використання праці по чисельності, K_{ϕ} :

$$K_{\phi} = \frac{Ч_{\phi}}{Ч_{MAX}}, \quad K_{\phi} \rightarrow 1, \quad (4)$$

$$\max \Delta Q_{\phi} = \max \Delta K_{\phi} \quad (5)$$

У підсумку, максимальна чисельність виробничого персоналу, як обмежуючий фактор виробництва, при лінійній виробничій функції умовна, оскільки визначається максимальними виробничими потужностями (6), при нелінійній функції пряма, оскільки визначається заданою виробничою функцією (7).

$$Q_{\max} \leq Q(Ч_{MAX} (K_{MAX})), \quad (6)$$

$$Q_{\max} \leq Q(Ч_{MAX}), \quad (7)$$

де $Q(Ч_{MAX} (K_{MAX}))$ - максимальний обсяг виробництва від умовної максимальної чисельності виробничого персоналу, визначеної максимальними виробничими потужностями (од); $Q(Ч_{MAX})$ - максимальний обсяг виробництва від максимальної чисельності виробничого персоналу (од).

Висновки. Враховуючи вище наведене, можна зробити наступні висновки. В умовах суттєвого впливу факторів зовнішнього середовища на обсяги виробництва промислових підприємств України може змінюватися внутрішні умови організації та управління виробничими ресурсами, побудовані на основі визначення оптимальних обсягів цих ресурсів. Такі коливання впливають, у свою чергу, на показник чисельності виробничого персоналу, оптимальне значення якого залежить від характеру виробничої функції. Таким чином, гранично допустимий рівень чисельності виробничого персоналу промислового підприємства в умовах коливання попиту на продукцію обмежується характером виробничої функції, визначеної для певних організаційно-управлінських умов.

Анотація

Дослідження присвячено проблемі ефективного управління виробничими ресурсами промислового підприємства. Актуалізовані питання визначення оптимальної чисельності виробничого персоналу в умовах змінного попиту на продукцію підприємства. Доведено, що обмежуючим фактором чисельності виробничого персоналу на підприємстві виступає характер виробничої функції, визначеної для певних організаційних умов виробництва.

Ключові слова: економіка праці, чисельність виробничого персоналу, підприємство

Аннотация

Исследование посвящено проблеме эффективного управления производственными ресурсами предприятия. Актуализированы вопросы определения оптимальной численности производственного персонала в условия переменного спроса на продукцию

предприятия. Обосновано, что ограничивающим фактором численности производственного персонала на предприятии выступает характер производственной функции, определенной для конкретных организационных условий предприятия.

Ключевые слова: экономика труда, численность производственного персонала, предприятие

Summary

The main issue of the research is an effective management of production resources for enterprise. Defining of optimal quantity of production workers in conditions of variable demand is considered. The influence of production function as a limit for the quantity of production workers is grounded.

Key words: labor economy, quantity of production workers, enterprise

Список використаних джерел:

1. Каталевский Д.Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении / Д.Ю. Каталевский: Учебное пособие. – М.: Издательство Московского университета, 2011. – 304 с.
2. Кендюхов О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док-ра. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)» / О.В. Кендюхов. – Донецьк, 2007. – 33 с.
3. Економіка підприємства: Підручник / За заг.ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
4. Федулова Л.І. Економіка знань : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.І. Федулова ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 600 с.
5. Петруня Ю.Е. Основы экономической теории: Учеб. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. / Ю.Е. Петруня, А.А. Задоя. – К.: Знання, 2008. – 420 с.

УДК 349.422.2

Ушкаренко Ю.В.

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЧОГО КООПЕРАТИВУ

Постановка проблеми. Приватизація землі й майна КСП у результаті їхнього реформування мали включити в суспільні процеси на селі людський фактор. Одержавши в процесі реформи право власності на землю й майно, колишні працівники колгоспів уперше за кілька десятиліть зіткнулися з необхідністю самостійно приймати рішення щодо його використання та взяти на себе економічну відповідальність за своє рішення. Проблема зводилась до того, щоб у процесі реформування КСП створити такі організаційно-правові форми господарювання, в яких були б задіяні відносини власності, адже лише власнику в кінцевому рахунку дістаються всі вигоди й витрати. У зв'язку з цим великого значення набуває завдання щодо формування економічних відносин, які б могли забезпечити використання переваг різних форм власності й господарювання.

Огляд досліджень з цієї проблеми. Питанням ефективності функціонування сільськогосподарських кооперативів 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.

Як відмічає Ф. Горбонос, кооператив може бути визнаним юридичною особою, проте бути недієздатним, якщо не вплинуть і не складуться як система виробничі відносини як у самому підприємстві, так і зовнішні, оскільки кооперація – це економічне явище, яке розвивається за певних соціально-економічних, ідеологічних і правових умов [1, с. 36-38]. Для того, щоб наповнити реальним змістом новий статус сільськогосподарського підприємства, необхідно привести у відповідність з вимогами ринкових відносин економічний механізм, тобто систему відповідних форм і методів впливу на виробництво для досягнення поставлених цілей. Саме це визначає актуальність даного дослідження.

Завдання дослідження. При проведенні дослідження ставилась мета відповісти на питання – якою мірою у сільськогосподарських виробничих кооперативах задіяні відносини власності та чи відповідає його економічний механізм ринковим умовам господарювання використовуючи абстрактно-логічний, монографічний, метод порівняння.

Виклад основного матеріалу. За формою присвоєння власність членів виробничого кооперативу є індивідуальною (приватною) власністю, а власність виробничого кооперативу – приватно-колективною власністю, бо вона інтегрує дві основи – приватне й колективне присвоєння засобів виробництва і його результатів. У цьому полягає економічний зміст відносин власності в кооперативі. Юридичні відносини власності реалізуються через тріаду власницьких правомочностей – володіння, розпорядження, користування, доповнені відповідальністю.

На період членства в кооперативі його члени добровільно передають кооперативу право власності, розпорядження, використання та право оперативного управління (на демократичних засадах) при збереженні права на безстрокове володіння власністю та право безперешкодного виходу з кооперативу зі своєю власністю. Ці відносини права власності визначають основу економічного механізму сільськогосподарських виробничих кооперативів. Отже, відповідно до форми власності, виробничий кооператив відноситься, згідно з класифікацією, прийнятою Держстандартом України, до колективного підприємства.

Економічний механізм функціонування кооперативу має забезпечити його діяльність відповідно до потреб членів кооперативу та представляє місію, цілі, засоби і способи їх задоволення. Місію кооперативу (як систему потреб) можна сформулювати так: задоволення економічних потреб своїх членів; динамічний розвиток кооперативу; участь у задоволенні суспільних потреб. На основі місії можна визначити цілі діяльності кооперативу: виробництво сільськогосподарської продукції, виконання робіт або надання послуг відповідно до економічних потреб членів кооперативу; просування продукції на ринок задля задоволення економічних потреб споживачів; отримання максимально можливого прибутку. Економічний механізм функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу представлений на рис. 1.

Засобами досягнення цілей кооперативу є ефективне використання виробничого потенціалу, який визначають економічні ресурси (фактори виробництва), що в економічній теорії одержали назву "праця", "капітал", "земля", "підприємницькі здібності". Праця є найбільш активним економічним ресурсом, який включає як фізичну й духовну складові, так і професійно-освітній рівень працівників. У процесі реформування КСП найбільш працездатна й активна частина членів КСП створила самостійні господарські формування: фермерські господарства, товариства, приватні підприємства та ін.

При створенні СВК ставилась на перший план мета – максимальне залучення членів із їхніми земельними й майновими паями, без урахування їхнього рівня працездатності та професійно-кваліфікаційних якостей, критеріїв. У кооперативах переважно залишались ті члени КСП, які за віком, освітою, кваліфікацією, фізичним станом не завжди відповідають

вимогам сучасного виробництва. Проте саме від них залежить, наскільки ефективно використовуються засоби виробництва й успішно працює підприємство в цілому.

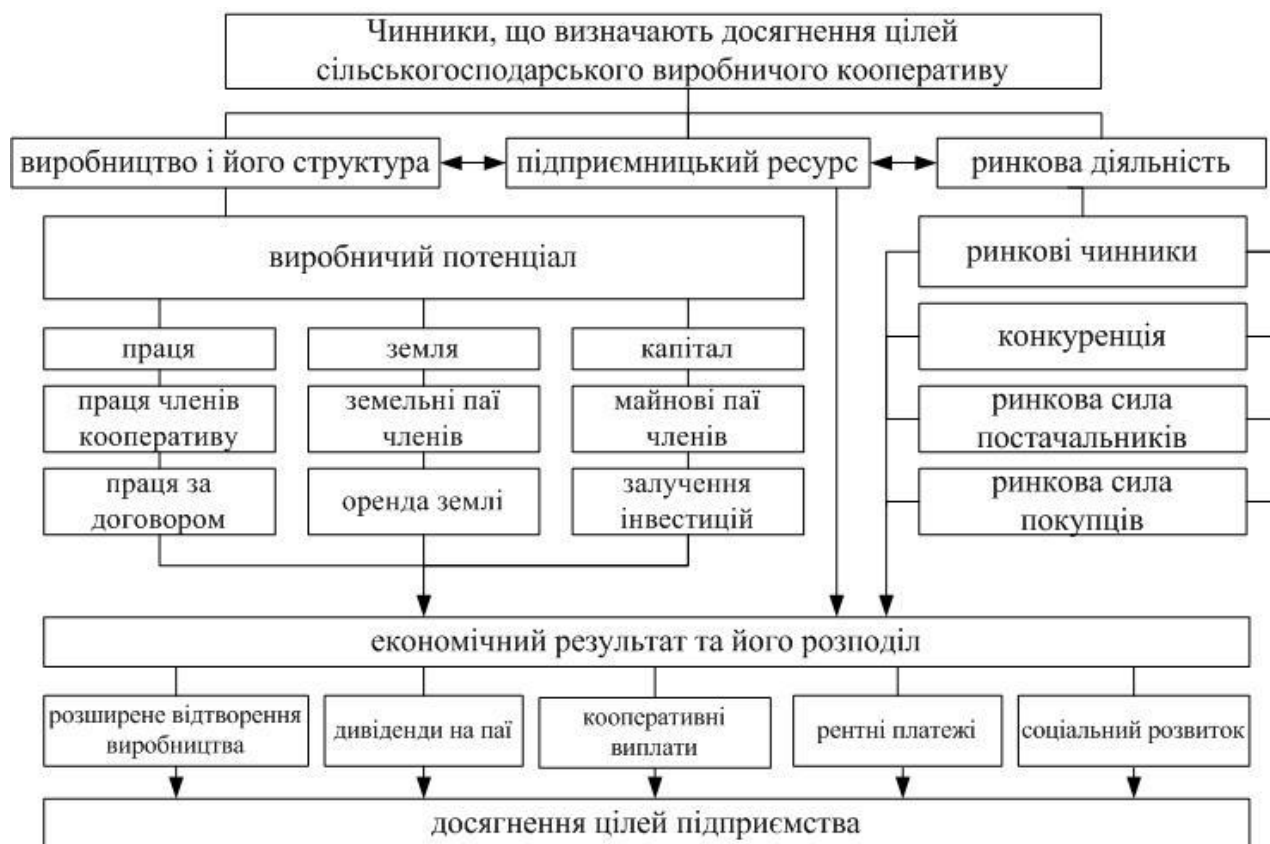


Рис. 1. Економічний механізм сільськогосподарського виробничого кооперативу

Джерело: власні дослідження.

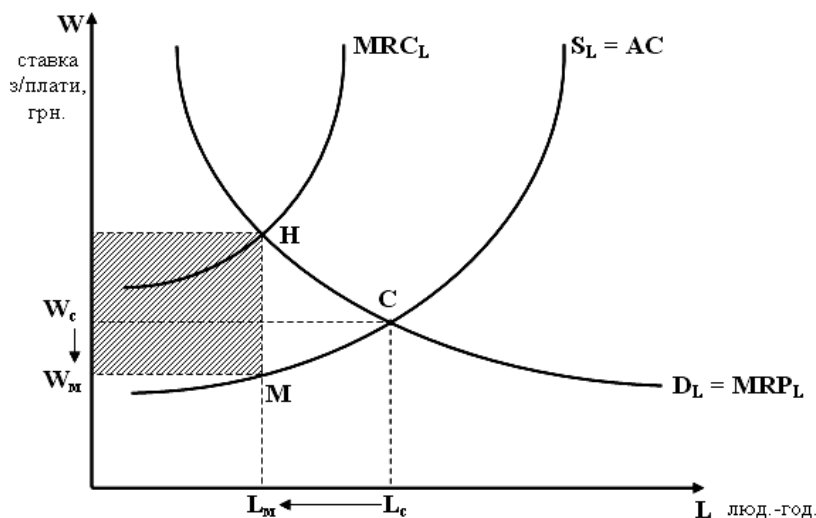
Законодавче закріплення положення про обов'язкову трудову участь членів кооперативу в його діяльності та права членів вимагати забезпечення їх робочим місцем не відповідає можливостям і економічній доцільності кооперативів. Це внутрішнє протиріччя не завжди дозволяє сформувати трудовий колектив, який би за кількістю, віковим, освітнім цензами та професійністю відповідав критерію оптимальності й ефективності та забезпечував економію затрат живої праці за рахунок упровадження трудозберігаючих високомеханізованих технологій. Фундаментальним принципом пізнання соціально-економічних явищ і процесів є пояснення їх через внутрішні суперечності. Розглянемо ці суперечності з точки зору ефективності використання ресурсу праці у виробничих кооперативах.

Ці протиріччя можна звести до такого: кожен окремо взятий член кооперативу відсторонений від безпосереднього використання ресурсів, переданих кооперативу та присвоєння результатів праці залежно від кількості та якості праці; твердження, що на підприємствах із власністю працівників або колективною власністю вони голосуванням вирішують будь-яке питання; відсутність прямої і повної економічної залежності праці управлінців від кінцевих результатів діяльності кооперативу; протиріччя між окремими групами працівників, що стоять за тією чи іншою господарською політикою управлінців і господарськими рішеннями керівників; протиріччя між рішеннями загальних зборів, правлінням і головою кооперативу; можливість вияву споживацьких настроїв у розподілі кінцевих результатів не на користь потребам розвитку кооперативу; рішення правління і загальних зборів кооперативу приймаються більшістю голосів, а не за принципом консолідованого голосування; наявність у межах одного підприємства трьох центрів влади

й управління; статут кооперативу, який має забезпечувати єдність і вирішення наявних протиріч, не може повною мірою сприяти цьому, тому що також приймається більшістю голосів, а не консолідованим голосуванням; оплата праці членів кооперативу складається з оплати за виконану роботу, кооперативних виплат, виплат на паї та орендної плати за земельний пай.

Виплати на паї та кооперативні виплати здійснюються лише за наявності прибутку, тому не є безпосереднім, безперервним постійно діючим стимулом до високопродуктивної праці. Ця форма оплати праці діє переважно в довгостроковому періоді. Орендна плата за земельний пай складає згідно з законодавчою нормою лише 1,5% від вартості земельного паю, але ця норма і прийнята до розрахунків вартість землі нижче реальної ринкової її вартості, тому також не стимулює господарське ставлення до неї. Щодо розміру оплати праці за виконану роботу, то вона в сільському господарстві найнижча серед галузей економіки і не завжди виплачується вчасно, тому також не стимулює високопродуктивну працю. Обґрунтувати це можна з позицій неокласичної економічної теорії.

На рис. 2 гранична дохідність праці MRP_L визначає додатковий дохід, що може одержати кооператив при використанні додаткової одиниці праці. В умовах монополії на ринках сільськогосподарської продукції комерційних посередницьких структур і переробних підприємств ціни на сільськогосподарську продукцію зазвичай низькі й додатковий дохід $MRPL$ також занижений порівняно з конкурентним ринком. Разом із тим використання кожної додаткової одиниці праці збільшує граничні витрати MRC_L на ресурс.



- де: D_L – попит на працю = MRP_L ;
 S_L – пропозиції праці = AC ;
 W – ставка заробітної плати, грн./год.;
 W_c – ставка заробітної плати для умов досконалої конкуренції;
 W_m – ставка заробітної плати для умов монопсонії;
 MRP_L – гранична дохідність праці (крива попиту);
 MRC_L – граничні витрати праці (крива пропозиції);
 L – кількість праці, люд./год.

Рис. 2. Модель монопсонії на ринку праці

Джерело: [Задоя А.О., 2006, с. 182].

Використання праці згідно з економічною теорією таке: кооператив, що максимізує прибуток, повинен використовувати додаткові одиниці змінного фактору (праці) до тих пір, поки гранична дохідність від використання праці не буде дорівнювати граничним витратам на працю:

$$MRP_L = MRC_L$$

У випадку досконалої конкуренції рівновага встановлюється в точці С – перетину кривих попиту та пропозиції праці. Заробітну плату W_{CS} одержало б L_C працівників. Оскільки у моносонії конкурентів немає або їх мало, то крива пропозиції збігається з галузевою і має зростаючий характер унаслідок зростання альтернативної вартості ресурсу. Щоб збільшити залучення трудових ресурсів, кооператив змушений виплачувати більшу заробітну плату. Тому для моносонії граничні витрати на ресурси вищі, ніж заробітна плата, і крива граничних витрат MRC_L проходить вище кривої пропозиції.

Відповідно точка максимізації прибутку “Н” кооперативу ($MRP_L = MRC_L$) відповідатиме меншій ставці зарплати W_m і меншій зайнятості L_m , ніж за умов досконалої конкуренції. Отже, згідно з економічними законами, максимізація прибутку на величину $АНМ W_m$, вимагає знизити кількість зайнятих працівників і рівень заробітної плати до рівня W_m , за якого MRP_L і MRC_L ресурсу рівні. Але це суперечить потребам членів кооперативу щодо гарантованого на законодавчому рівні забезпечення робочими місцями, заробітною платою та одержання виплат на паї відповідно до кінцевих результатів діяльності.

Вирішити цю дилему в реальних умовах виробничі кооперативи в короткостроковому періоді частіше всього неспроможні, а їхні члени при цьому виходять з кооперативу разом із земельними й майновими паями, що призводить зменшення чисельності працівників, зменшення виробничих фондів і площі земельних угідь. У довгостроковому періоді потрібно підвищувати продуктивність ресурсів, знижувати ціни на них і підвищувати ціни на сільськогосподарську продукцію. Від вирішення цих питань буде залежати спроможність СВК як форми господарювання.

Динаміка чисельності постійних працівників основних сфер діяльності у виробничих кооперативах регіону підтверджує наведені вище міркування (табл. 1). За період, що минув від року заснування, має місце зниження чисельності постійних працівників основних професій у виробничих кооперативах усіх областей Південного регіону.

Середнє зниження в досліджуваних кооперативах складає 28,1%, у т. ч. в АР Крим – 17,5%, у Миколаївській, Одеській, Херсонській областях відповідно 16,1; 53,2; 43,7%. Меншою мірою це відноситься до більш успішно діючих кооперативів "Лиманський" Миколаївської області, "Радянська земля" Херсонської області, "Зеленоярське" Миколаївської області, "Агроцех 55" АР Крим та деяких інших.

Висновки. Не зважаючи на розгортання процесів реформування власності в АПК, економічний механізм господарювання залишається не пов'язаним із цим процесом. Наскільки інтенсивно змінюватимуться економічні відносини в аграрному секторі, наскільки природно у цей процес входитимуть відносини власності, настільки досконалим буде створено економічний механізм. Вивчаючи питання організації економічних відносин у сільськогосподарських виробничих кооперативах, дійшли висновку, що економічний механізм кооперативу необхідно розглядати як систему його соціально-економічних відносин і зв'язків, а також методів практичного впровадження відповідно до конкретних умов господарювання і фінансової діяльності. Сукупність відносин і зв'язків виявляється через відношення власності, відношення в процесі трудової діяльності, а також відношення розподілу й управління.

Динаміка чисельності постійних працівників основної сфери діяльності виробничих кооперативів

Назва кооперативу	Район республіки, області	Чисельність працівників, осіб		Збільшення (зменшення) працівників	
		Рік заснування	Рік дослідження	осіб	%
Автономна республіка Крим					
Ударник	Красноперекопський	260	141	-119	-45,8
ім Калініна	Красноперекопський	491	380	-111	-22,6
Родина	Сімферопольський	702	582	-120	-17,1
Зоря	Джанкойський	530	452	-78	-14,7
Агроцех 55	Красногвардійський	349	368	19	5,4
УСЬОГО		2332	1923	-409	-17,5
Херсонська область					
Лідія	Скадовський	425	329	-96	22,6
Радянська земля	Білозерський	167	128	-39	-23,3
Дружба	Великоолександрівський	85	39	-46	-54,1
Ім. Леніна	Новотроїцький	365	194	-171	-46,8
Борозенське	Великоолександрівський	731	544	-187	-25,6
УСЬОГО		1773	1234	-239	-43,7
Миколаївська область					
Авангард	Жовтневий	290	139	-151	-52,1
Зеленоярське	Миколаївський	93	78	-15	-16,1
Лиманське	Очаківський	478	510		6,7
УСЬОГО		867	727	+32	16,1
Одеська область					
Дружба народів	Котовський	369	156	-213	-57,7
Росія	Кілійський	332	158	-174	-52,4
ім. Шевченка	Татарбунарський	151	74	-77	-51,0
Южний	Кілійський	130	33	-97	-74,6
ім.Мічурина	Кілійський	250	150	-100	-40,0
УСЬОГО		1232	577	-655	53,2
У цілому по регіону		6204	4461	-1743	28,1

Примітка: критерії вибору СВК: 1) реальне функціонування СВК протягом 3-х років; 2) відповідність принципам, закладеним у Законі України "Про сільськогосподарську кооперацію"; 3) відсутність значного відхилення кількісних параметрів підприємства від середніх по цій групі.

Джерело: розраховано за даними господарств.

Анотація

В статті розглянуто питання економічного механізму функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу. Виявлено, що засобами досягнення цілей кооперативу є ефективне використання виробничого потенціалу, який визначають фактори виробництва "праця", "капітал", "земля", "підприємницькі здібності", при цьому праця є найбільш активним економічним ресурсом.

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарський виробничий кооператив, праця, економічний механізм, власність.

Аннотація

В статье рассмотрен вопрос экономического механизма функционирования сельскохозяйственного производственного кооператива. Выявлено, что средствами достижения целей кооператива является использование производственного потенциала, который определяют факторы производства "труд", "капитал", "земля", "предпринимательские способности", при этом труд наиболее активный экономический ресурс.

Ключевые слова: кооперация, сельскохозяйственный производственный кооператив, труд, экономический механизм, собственность.

Annotation

The question of economic mechanism of functioning of agricultural productive co-operative store is considered in the article. It is educed, that facilities of achievement of aims of co-operative store is the use of productive potential, which is determined by the factors of production "labour", "capital", "earth", "enterprise capabilities", here labour the most active economic resource.

Key words: co-operation, agricultural productive co-operative store, labour, economic mechanism, property.

Список використаних джерел:

1. Горбонос Ф.В. Про теоретичні засади розвитку кооперації / Горбонос В.Ф. // Економіка АПК. – 1997. – № 2. – С. 36-38.
2. Горбонос Ф.В. Принципи організації й діяльності кооперативу / Горбонос Ф.В., Павленчик Н.Ф. // Вісник ЛДАУ: Економіка АПК. – 1998. – №4. – С.136–138.
3. Задоя А.О. Мікроекономіка: навч.посіб. / Задоя А.О. – 5-те вид., стер. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2006. – 211 с.
4. Минаков И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК / Минаков И.А. – М.: Колос С, 2007. – 264 с.
5. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация / Ткач А.А. – 3-е изд., исп. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2005. – 364 с.

УДК 332.135:338.43

Коваленко Г.В.

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Постановка проблеми. Планомірне нарощування інтеграційних процесів стає ключовим чинником для уникнення подальшого спаду сільськогосподарського виробництва. Але в умовах багатокладної економіки можна бачити, що ті форми господарювання, що склалися сьогодні в аграрному секторі, у більшості своїй суперечать змісту інтеграції і кооперації. Отже потрібен інший підхід при визначенні напрямів розвитку інтеграції. Сьогоднішній механізм функціонування аграрного сектора викликає необхідність розвитку таких інтегрованих формувань, які зможуть нарешті досягти не

лише підйому у виробництві продовольства, забезпечити рівність фінансових і матеріальних потоків, але і вирішати соціальні проблеми на селі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема В.І.Андрійчука, П.П. Борщевського, М.І. Долішнього, І.І.Лукінова, П.М.Макаренка, Л.Л.Мельника, О.М.Онищенка, Б.Й. Пасхавера, П.Т.Саблука, І.І.Червена, В.В. Юрчишина, В.М.Яценка та ін. Але при цьому їх розвиток на рівні конкретних регіонів вимагає деталізації як в теоретичному, так і в практичному плані.

Мета дослідження. Розглянути розвиток інтеграційних процесів, їх вплив на стан аграрного сектору, запропонувати напрями інтеграційного розвитку для більш ефективного функціонування цієї сфери регіону.

Виклад основного матеріалу. Найбільш активним періодом розвитку інтеграційних процесів в аграрному секторі можна вважати 70-80 роки, тобто за часи існування Радянського Союзу. У той період ЦК КПРС була прийнята Постанова щодо подальшого розвитку спеціалізації та концентрації сільськогосподарського виробництва на базі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції [1]. Свідченням її успішного виконання стала поява багатьох сільськогосподарських підприємств, які широко застосовували промислові технології, тобто відбулося інтегрування виробництва сільськогосподарської продукції з її зберіганням, переробкою та реалізацією. В країні на кінець 1990 р. налічувалося 252 агрофірми, 214 агрокомбінатів та 297 агропромислових об'єднань [2]. Але, вже починаючи з 90-х років, розпочався зворотній процес, так званої «дезінтеграції». Були зруйновані існуючі організаційно-правові форми господарювання, що викликало різкий спад у виробництві продукції і сільського господарства, і переробної промисловості.

З виникненням нових різноманітних форм господарювання поглибилися протиріччя між сільськогосподарськими, переробними підприємствами та обслуговуючою сферою, що, в свою чергу, викликало ряд труднощів, з якими зіткнулися сільгоспвиробники при реалізації своїх економічних інтересів. Як результат, повна розбалансованість в системі ведення сільського господарства. Крім того, відбувається так, що інтеграційні процеси, які сьогодні мають вже зовсім інші форми, явно випереджають формування системи адекватного управління в аграрному секторі і носять несподіваний, інстинктивний характер. Але при цьому саме вони є процесом адаптації аграрних формувань до ринкової економіки і найбільш дієвим засобом для них стабілізувати своє положення за рахунок переваг, що виникають при інтеграції не тільки у виробництві, переробці і реалізації продукції, а і у сфері фінансово-економічній.

Про розвиток агропромислової інтеграції та щодо налагодженості інтеграційних зв'язків можна судити, аналізуючи стан виробництва продовольчих товарів (табл. 1). За останні 15 років спостерігається спад у виробництві більшості основних видів продовольчих товарів як по Україні в цілому, так і в Миколаївській області. Виняток складають олія рослинна та жирні сири. Виробництво олії збільшилося в Україні більше, ніж у 4 рази, а по Миколаївській області - взагалі у 6 разів. Відомо, що основними виробниками олії є великі інтегровані компанії. Доцільно відмітити, що найбільші переваги у цій галузі мають вертикально інтегровані структури – холдинги, діючі на підставі спеціальних законодавчих актів [3,4] зі своїми сільськогосподарськими підприємствами, елеваторами та торговими домами (наприклад, агропромислова компанія холдінг «Kernel»). Можна сказати, що в цій галузі досягнута збалансованість інтересів сільськогосподарських виробників, переробних підприємств, внутрішнього ринку та експортерів, але не треба забувати, що мова йде про культуру, яка на протязі 10 років залишається найрентабельнішою. При цьому обсяг виробництва продукції зростає не за рахунок підвищення урожайності, а за рахунок постійного збільшення площ посівів, що характерно для компаній холдингового типу.

**Виробництво основних видів продовольчих товарів в Україні і
Миколаївській області**

Продовольчі товари		Роки				2010 р. у % до 1995 р.
		1995	2000	2005	2010	
Борошно, тис.т	Україна	5319	3068	2944	2632	49,5
	Миколаївська обл.	153,5	98,0	84,3	62,3	40,6
Хліб і хлібобулочні вироби, тис.т	Україна	4114	2464	2264	1807	43,9
	Миколаївська обл.	57,8	42,9	42,4	36,8	63,7
Ковбасні вироби, тис. т	Україна	277	275	309	281	101,4
	Миколаївська обл.	5,9	3,1	2,6	2,3	39,0
Продукція з незбираного молока, тис.т	Україна	1293	699	864	801	61,9
	Миколаївська обл.	5,2	1,1	1,3	0,8	15,4
Масло, тис.т	Україна	222	135	120	79,5	35,8
	Миколаївська обл.	2,3	4,1	3,5	3,1	134,8
Олія, тис.т	Україна	696	973	1382	3030	435,3
	Миколаївська обл.	13,5	7,1	30,5	84,9	628,9
Жирні сири, тис.т	Україна	73,5	67,5	274	207	281,6
	Миколаївська обл.	4,2	2,7	10,0	10,1	240,5
Макаронні вироби, тис.т.	Україна	233	155	104	116	49,8
	Миколаївська обл.	4,6	2,2	1,1	0,7	15,2

Що стосується жирних сирів, то їх виробництво збільшилося більше, ніж вдвічі. Провідними виробниками цієї продукції також є інтегровані компанії. Так, одним з найвідоміших виробників сиру є холдинг «Молочний альянс», який об'єднує 6 сирзаводів, серед яких один з найкращих виробників молочної продукції країни - Баштанський сирзавод Миколаївської області. Всі ці підприємства мають 30-40 річну історію і завдяки інвестиціям у виробництво продукції, у модернізацію виробничих потужностей, розвитку власних торговельних точок вони отримали можливість відродитися у складі вертикально інтегрованого утворення. Таким чином, очевидно, що діяльність інтегрованих формувань є ефективнішою за діяльність окремих підприємств, що спостерігається в більшості галузей аграрного сектору. В той же час, якщо у виробництві зерна та соняшнику важлива питома вага великих формувань, то при виробництві м'ясомолочних продуктів харчування, а також овочів, баштанних та плодоягідних - вони недоцільні. Основними виробниками цієї продукції сьогодні є дрібні і середні господарства як по області, так і по країні в цілому. Вони ж виробляють більшу частину кормів.

Інтеграційні процеси охоплюють різні формування на різних рівнях. Всі їх можна розподілити на ті, що мають пряме і непряме відношення до інтеграції. До тих, що мають пряме відношення, тобто безпосередньо беруть участь в інтеграційних процесах, відносяться: господарства населення; фермерські господарства; підприємства переробної та харчової промисловості; торгівлі сільськогосподарською продукцією; агрохімічного обслуговування; машинно-технологічні станції. Сюди ж слід віднести і підприємців –

індивідуалів, що приймають участь у будь-якому технологічному процесі виробництва. Непряме відношення мають підприємства, які виконують обслуговуючі функції і допоміжні, а також органи управління АПК - господарського і державного. До перших відносяться: заводи сільськогосподарського машинобудування; підприємства і організації по матеріально-технічному забезпеченню, по ремонту сільськогосподарського устаткування і машин; підприємства по доставці матеріально-технічних ресурсів та інших вантажів на сільськогосподарські і переробні підприємства, а також вивезенню їх продукції і інших вантажів; різного роду кредитно-фінансові, страхові організації, які здійснюють інвестування. Органи господарського управління включають ради директорів, збори пайовиків і акціонерів, тобто органи управління різних інтегрованих структур. До органів державного управління відносимо інспекції з державного технічного нагляду та якості і формування ресурсів сільськогосподарської продукції, управління (відділи) сільського господарства і продовольства при обласних (районних) держадміністраціях, відповідні державні департаменти та Міністерство аграрної політики України.

До речі, аграрна політика держави у розвитку інтеграційних процесів має дуже велике значення, і сьогодні в ній віддається перевага великим інтегрованим структурам. Так, у прийнятому від 4 червня 2009 р. законі №1447-VI «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції» у статті 17-2 щодо державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників йде мова про відшкодування 50 відсотків вартості реконструкції та будівництва ферм (комплексів) із поголів'ям: великої рогатої худоби – не менше 500, свиноматок – не менше 1200 та птиці – не менше 1 млн. голів. У 2010 р. чисельність малих та середніх формувань аграрного сектору в порівнянні з 2001 р. зменшилася на 60 %. Паралельно з цим, кількість об'єднань з площею землекористування понад 10 тис. га збільшилася в 1,8 рази, що відповідало 58 формуванням і продовжує зростати у поточному році (влітку 2011 р. їх налічувалося вже 74). Взагалі, частка великих корпоративних структур у реалізації продукції сільського господарства становила: у рослинництві – 31%, у тваринництві – 22% [5].

Сьогодні найбільшими компаніями контролюється понад 5 млн. га сільськогосподарських угідь. Одночасно з цим, урядом недостатньо уваги приділяється сільськогосподарській кооперації, яка після припинення у 2007 р. існування Національної спілки сільськогосподарських кооперативів, фактично залишилася без зацікавленої у її розвитку організації на державному рівні. На нашу думку, разом із великими агропромисловими об'єднаннями у формі концернів, консорціумів, корпорацій, асоціацій, холдингів в процесі інтеграції повинні залучатися і інші форми бізнесу, що істотним чином має підвищити їх конкурентні переваги.

Кооперування, як невід'ємна складова інтеграційних процесів в нинішній економіці, є доволі простою, але незатребуваною формою виробничих зв'язків. Сільськогосподарські кооперативи, на жаль, поки що не отримали належного визнання. Наприклад, виробничі кооперативи, які в 2002 р. склали біля 12 % від загальної кількості сільськогосподарських підприємств України, в 2007 р. зменшили свою кількість до 2,2 % (1262 одиниці), а в 2009 р. відсоток становив вже 1,7. По області також відбулося зменшення їхньої кількості і в 2010 р. функціонувало лише 38 % від кількості 2002 р. У період з 1999 р. по 2004 р. в Україні їх було створено більше 500 обслуговуючих кооперативів при підтримці різних міжнародних організацій. Наприклад, такий проект, як «Tasis» та програми «Трансформ» і «VOCA» допомогли заснувати ряд кооперативів у Запорізькій, Київській, Одеській, Полтавській та Хмельницькій областях [6, с.151]. В подальшому іноземне фінансування припинилось, а чисельність кооперативів, яка в 2006 р. налічувала 1200 одиниць, до 2009 р. мала стійку тенденцію до зниження і тільки у 2010 р. їх кількість почала потроху збільшуватися і становила 645 одиниць проти 496 у попередньому 2009 р. В Миколаївській області на 1.01.2010 р. їх кількість складала всього 8 (1,2 % від загальної кількості по країні).

Звичайно, причин для недостатнього розвинення сільськогосподарської кооперації чимало. Але найголовнішою, все ж – таки, можна вважати відсутність чіткої державної стратегії її розвитку. Відсутність реальної фінансової підтримки держави в умовах недосконалого законодавства зробили кооперацію чисто формальним явищем (11 лютого 2010 р. Верховною Радою України законопроект щодо державної підтримки кооперативів знову був відхилений).

На наш погляд, зараз потрібно приділити увагу найбільш численним категоріям сільгоспвиробників і саме через міжгосподарську кооперацію. Мова йде про фермерські господарства і господарства населення. Їх ефективний розвиток ми бачимо у формуванні кооперативів з реалізації продукції, по забезпеченню худоби кормами, виробничо - технічному обслуговуванню. Незамінними для сталого розвитку аграрного сектору області стануть утворення на кооперативних засадах з виробництва насіння овочів, зернових, кормових культур; по вирощуванню високопродуктивного племінного молодняка великої рогатої худоби і свиней; маркетинговому і агросервісному обслуговуванню сільгоспвиробників будь-якої форми власності і господарювання.

Висновки. Таким чином, подальший розвиток інтеграційних процесів в аграрному секторі повинен проявитися у вигляді різних об'єднувальних форм. Незалежно від організаційно - правової форми господарювання такі утворення зможуть організувати раціональне використання ресурсів, забезпечать виробництво екологічно чистих продуктів харчування, підвищать рівень продовольчої безпеки, і, що не менш важливо, поліпшать якість життя на селі.

Анотація

Розглянуто розвиток інтеграційних процесів, їх вплив на стан аграрного сектору, запропоновані напрями інтеграційного розвитку для більш ефективного функціонування цієї сфери регіону.

Ключові слова: інтеграційні процеси, агропромислова інтеграція, агропромислові об'єднання, міжгосподарська кооперація

Аннотация

Рассмотрено развитие интеграционных процессов, их влияние на состояние аграрного сектора, предложены направления интеграционного развития для более эффективного функционирования этой сферы региона.

Ключевые слова: интеграционные процессы, агропромышленная интеграция, агропромышленные объединения, межхозяйственная кооперация

Summary

The article deals with the integration processes development, their influence upon the state of agricultural sector. The directions of integration development for more effective functioning of this sphere in the region are suggested.

Key-words: integration processes, agro-industry integration, agro-industry associations, inter-economic cooperation.

Список використаних джерел :

1. Постановление ЦК КПСС от 28 мая 1976 г. «О дальнейшем развитии специализации и концентрации сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции» // КПСС в резолюциях и решениях... Т. 13. С. 96—109.
2. Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический ежегодник. — М.: Финансы и статистика, 1991.

3. Указ Президента України "Про холдингові компанії, що створилися в процесі корпоратизації та приватизації" від 11 травня 1994 року N 224/94 // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 13.
4. Указ Президента України "Про холдингові компанії в Україні", березень 2006 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 34.
5. Історичний огляд наукових підходів до вивчення проблем сталого просторового розвитку 2010, Inform.
6. Нечипоренко О.М. Формування кооперативних підприємств в аграрному секторі економіки / О. М. Нечипоренко // . — К.: ННЦ ІАЕ, 2005. — 172 с.

УДК 349.422.2.009.12

Петлюченко В.В.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ

Постановка проблеми. У процесі переходу України до ринкових відносин виникло багато дрібних і середніх сільськогосподарських підприємств. Для їх об'єднання використовується кооперація як унікальне соціально-економічне явище. Кооперація для дрібних товаровиробників виявляється одним із факторів виживання в умовах жорсткої ринкової сучасності, а також є важливим чинником у вирішенні багатьох проблем аграрного сектору економіки. Одним із першочергових завдань сільськогосподарських кооперативів, особливо в період фінансово-економічної нестабільності, є підвищення рівня їх конкурентоспроможності, що гарантує зміцнення власних позицій серед конкурентів. Від рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської кооперації залежить конкурентоспроможність галузі та національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень. Кооперація має свою історію і теорію розвинуту працями вчених-класиків: Р. Оуена, Ш. Фур'є, М. Туган-Барановського, О. Чаянова. Значний вклад у теорію кооперації та її розвиток в нашій країні внесли багато вчених, серед яких: В. Гончаренко, Ф. Горбонос., В. Зіновчук, О. Кристальний, М. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, О. Могильний, Л. Молдован, П. Саблук, Ю. Ушкаренко, Г. Черевко та інші. Проте, залишаються недостатньо висвітленими і потребують поглибленого опрацювання теоретичні і методологічні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської кооперації в умовах глобалізації економічних відносин і трансформаційних перетворень в агропромисловому комплексі.

Завдання дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні економічної сутності конкурентоспроможності сільськогосподарської кооперації. В процесі дослідження було використано поглиблений аналіз для розглядання теоретико-методологічних основ конкурентоспроможності сільськогосподарських кооперативів.

Виклад основного матеріалу. У процесі аграрної реформи в Україні відбулися глибокі соціально-економічні перетворення, сформувалися нові організаційно-правові структури ринкового типу, створилися умови для розвитку кооперативних форм господарювання у системі інфраструктури аграрного ринку. Кооперація, як особлива форма соціально-економічної діяльності, є важливою складовою економічних перетворень на селі й визначає не лише форму господарювання, а і спосіб виживання сільськогосподарських товаровиробників [1].

Вступ України до Світової організації торгівлі вимагає від підприємств агропромислового комплексу, а саме сільськогосподарських кооперативів виробляти конкурентоспроможну продукцію для зовнішніх і внутрішніх ринків. Конкурентоспроможність є основою економічного зростання і добробуту економічних суб'єктів. Це питання слід розглядати як комплекс заходів, спрямованих на формування потенціалу виробництва для виготовлення якісної продукції. Економічна наука наводить широке коло теоретичних визначень щодо розуміння сутності конкурентоспроможності [6, 7, 8, 9, 10].

Загальнотеоретичне розуміння конкурентоспроможності (взагалі) – це соціально-економічна категорія – спроможність, вміння досягти законним шляхом найвищих економічних та соціальних переваг [2]. На думку деяких вчених конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що має певну частку на відповідному рівні, яке характеризує рівень відповідності техніко-функціональних, економічних, організаційних та інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, що належить цьому об'єкту і перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів [3, 4, 5].

Як визначають науковці Е.В. Мінько та М.Л. Кричевський: конкурентоспроможність – важливий показник стану економіки; це здатність набувати властивостей, які створюють переваги для суб'єкта економічного змагання. Конкурентоспроможність – категорія динамічна і залежить від характеру і змін потреб, ринкової ситуації, платоспроможності попиту, сервісних умов тощо [4].

Традиційно конкурентоспроможність трактується як стійке становище товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках [5]. Аналіз економічної літератури, що присвячена цьому питанню, дає змогу виокремити трактування поняття «конкурентоспроможність» (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові підходи щодо трактування поняття «конкурентоспроможність»

Автор, джерело	Визначення поняття «конкурентоспроможність»	Методологічне значення
Р.А. Фатхутдінов [6, с. 19]	Властивість суб'єкта, яка характеризує рівень задоволення конкретної потреби порівняно з найкращими аналогічними об'єктами, що представлені на даному ринку; здатність об'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами в умовах конкурентного ринку	Акцентується увага тільки на задоволення потреб споживача, не звертається увага на підвищення ефективності господарської діяльності
О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко [7, с. 45]	Це визначена ринком сформована і реалізована конкурентоздатність соціально-економічних систем, яка матеріалізована у формі товару чи послуг. Вона може визначитися в процесі оперативної діяльності при реалізації стратегій і в перспективі при обґрунтуванні можливих ситуацій і стратегій розвитку	Акцентується увага на системі конкурентоздатного потенціалу, як одного з важливих показників функціонування та ефективного розвитку підприємства
М.І. Малік, О.А. Нужна [8, с. 13]	Це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери перейти до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в	Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств складається за комплексом споживчих та виробничих характеристик,

	конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури	ефективному використанні всіх можливих ресурсів
В.А. Павлова [9, с. 12]	Спроможність підприємства зберігати конкурентні позиції на ринку або змінювати їх у процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування	Визначення має загальний характер.
В.М. Горбатов [10, с. 290]	Володіння суб'єктом господарювання внутрішнім потенціалом, який спроможний протистояти суперникам у конкурентній боротьбі в конкретних стратегічних зонах господарювання	Акцентується увага лише на внутрішньому потенціалі але це не єдина умова конкурентоспроможності.

Наведені визначення свідчать про потребу додаткового дослідження і формування визначення терміна «конкурентоспроможність» для різної специфіки конкурентних галузей.

Дослідження сутності визначення конкурентоспроможності допомагають нам визначити конкурентоспроможність сільськогосподарських кооперативів як здатність змагатися однойменною продукцією з іншими сільськогосподарськими підприємствами за комплексом споживчих, виробничих і вартісних характеристик при однакових умовах товарного конкурентного середовища на ринку в масштабі району, області, держави. При існуючій конкуренції учасники ринку прагнуть досягти у порівнянні з конкурентом більш високий рівень конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність сільськогосподарських кооперативів розглядають як здатність їх конкурувати на ринку за допомогою наступних характеристик: якісної продукції, ціни продукції, особливості продажу, максимальної задоволеності споживача. Оцінити рівень конкурентоспроможності можливо за допомогою низки критеріїв, які можна поділити на дві складові: економічні та споживчі (рис. 1).



Рис. 1. Критерії оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських кооперативів

Джерело: власні дослідження.

Проте, рис. 1 надає загальне оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських кооперативів, не конкретизує для яких цілей виробляється та споживається даний вид продукції. Конкурентоспроможність підприємства характеризується також рядом показників функціонування і діяльності виробництва. Нами запропоновано наступні показники конкурентоспроможності сільськогосподарських кооперативів для споживачів та виробників продукції (рис. 2).

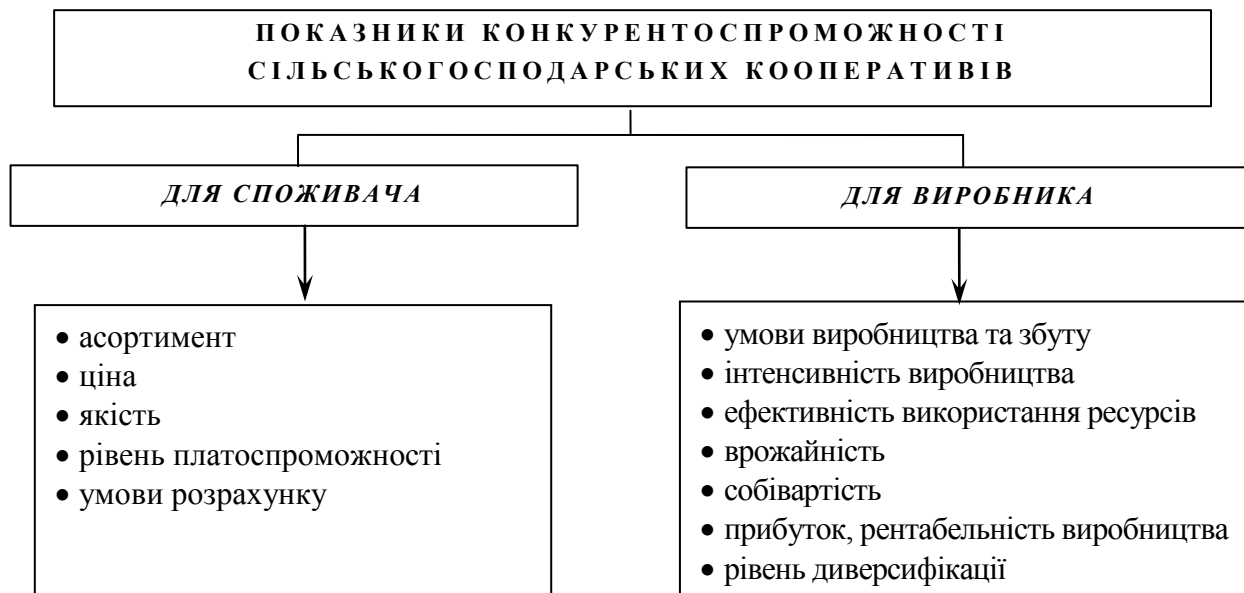


Рис. 2. Показники конкурентоспроможності сільськогосподарських кооперативів
Джерело: власні дослідження.

До показника «умови виробництва та збуту» відносять: природні умови, спеціалізацію кооперативу, інфраструктуру, політику держави; до показника «інтенсивність виробництва»: якість вкладень, різновиди сортів, прогресивні технології; показник «ефективність використання ресурсів» містить у собі ефективність використання земельних ресурсів, а також трудових та матеріальних.

Вважаємо, що запропонована система показників та критеріїв оцінки конкурентоспроможності дозволить надати комплексне оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських кооперативів.

Висновки. Таким чином, конкурентоспроможність сільськогосподарських кооперативів характеризується здатністю змагання з іншими сільськогосподарськими підприємствами за комплексом споживчих, виробничих і вартісних характеристик. Оцінювання конкурентоспроможності виявляється сукупністю показників функціонування і діяльності виробництва. Саме показники конкурентоспроможності дають можливість визначити становище та розвиток сільськогосподарських кооперативів в ринковому середовищі. У подальшому дослідженні даної теми буде проаналізовано теоретичний механізм управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів.

Анотація

У статті визначено теоретичне значення конкурентоспроможності, розглянуто підходи науковців щодо сутності поняття «конкурентоспроможність», а також

проаналізовано основні смислові елементи та сформульовано авторське визначення кожного з понять.

Ключові слова: сільськогосподарська кооперація, сільськогосподарські кооперативи, конкурентоспроможність, принципи конкурентоспроможності.

Аннотация

В статье определено теоретическое значение конкурентоспособности, рассмотрены подходы научных исследователей относительно сущности понятия «конкурентоспособность», проанализированы основные смысловые элементы и сформулировано авторское определение каждого из понятий.

Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, сельскохозяйственные кооперативы, конкурентоспособность, принципы конкурентоспособности.

Annotation In the article certainly theoretical value of competitiveness, approaches of research workers are considered in relation to essence of concept «competitiveness», basic semantic elements are analysed and author determination is formulated each of concepts.

Key words: agricultural co-operation, agricultural co-operative stores, competitiveness, principles of competitiveness.

Список використаних джерел:

1. Дубина М.П. Значення сільськогосподарської кооперації в аграрному секторі економіки / М.П. Дубина / Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8 – С. 204 – 209
2. Г.Б. Бобов, І.В. Кузьменко, Л.В.Михайлишина Формування конкурентоспроможності сільського господарства України / Г.Б. Бобов, І.В. Кузьменко, Л.В.Михайлишина / Економічний форум. – 2011–№ 2. – С. 45-57.
3. Светульников С.Г. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью / С.Г. Светульников/. – М.: Маркетинг. – 2001. – 244 с.
4. Минько Э.В., Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность / Э.В. Минько, М.Л. Кричевский/. – СПб.: Питер. – 2004. – 268 с.
5. Ждамірова А.О. Розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/12_57843.doc.htm.
6. Иванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова / НАН України, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку. – Х.: ИНЖЕК. – 2008. – 352 с.
7. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко / інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К.: ІПК ДСЗУ. – 2010. – 212 с.
8. Малік М.І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізм / М.І. Малік, О.А. Нужна / ННЦ «Інститут аграрної економіки». – К.: ННЦІАЕ. – 2007. – 270 с.
9. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В.А. Павлова / ДУЕП. – Д.: Вид-во ДУЕП. – 2006. – 276с.
10. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В.М. Горбатов / Ин-т проблем развития общества. – Х: ИНЖЕК. – 2006. – 592 с.

АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПОРТІВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Одним з основних стратегічних завдань України протягом всього терміну формування незалежної розвинутої держави є інтегрування у європейські транспортні системи та міжнародні транспортні коридори. Але інтенсивність вирішення цього завдання є дуже низькою, оскільки за двадцять років система морських перевезень не набула належного розвитку, не зважаючи на високий техніко-економічний потенціал.

В наш час морські порти України, як важливіша складова системи транспортування вантажів морським шляхом і всієї транспортної системи країни, потребують рішення цілого комплексу актуальних проблем, пов'язаних з основними напрямками і тенденціями розвитку світового транспорту. Основними з них є поглиблення спеціалізації транспортного процесу за видами вантажу і напрямками доставки, злиття транспортних та експедиційно-розподілюючих підприємств, підвищення надійності перевезень, зростання спеціалізованих контейнерних перевезень та ін..

Стан вивчення проблеми. Теоретичним та практичним аспектам управління сучасним портовим господарством присвячено багато наукових праць. Провідні іноземні та українські вчені спрямували свою наукову діяльність на дослідження та подолання проблем розвитку портів та їх інфраструктури, серед них Н.І. Снопков, В.В. Винников, Л.Л. Ніколаєва, О.М. Котлубай, Н.Н. Цимбал, А.А. Липінська, Н.Т. Примачов, В.Н. Костров та ін.

Цілі і завдання дослідження. Основним завданням даного дослідження є виявлення основних проблем, що знижують інтенсивність виробничих показників вітчизняних морських портів. Систематизація і аналіз перспективних напрямків розвитку портового господарства в умовах кризового стану економіки України.

Основний матеріал. Сучасні морські торгівельні порти є транспортними вузлами, які забезпечують перевалку вантажів і виконують ряд функцій, пов'язаних з обслуговуванням морських перевезень, а саме підтримання необхідних глибин підходних каналів и акваторій порту, технічну експлуатацію перевантажувального обладнання, забезпечення безпечного пересування суден і т. і. Основним кількісним показником роботи порту є вантажообіг, тобто кількість тон вантажу, що пройшли через причальний фронт за певний період (тих, що прибули у порт і відправлених з порту). Якісні аспекти роботи порту характеризують сумарний прибуток, загальна рентабельність та ін.

Потенціал сучасного портового господарства України складають вісімнадцять морських портів, розташованих на узбережжі Чорного і Азовського морів, в гирлі рік Дніпро, Південний Буг, Дунай. Крім того, існують 9 портопунктів, приписаних до основних портів. Близько 90% вантажообігу українських портів складають експортні і транзитні вантажопотоки. Слід відзначити, що за статистичними даними пропускна спроможність морських торгових портів України на сьогоднішній день використовується тільки на 60%.

Безумовним є негативний вплив світової фінансової кризи на стан всієї економіки України, яка, в тому числі, не дозволила портам України вийти на потенційно можливий рівень. Але, вирішальний вплив на глибину кризових процесів має низка внутрішніх економічних і, особливо, політичних проблем, коли кожен новий уряд у черговий раз змінює нормативно-правові акти, в яких не враховані реалії української і світової економіки. Крім того, недосконалість і неузгодженість економічних законів, високий рівень податків і велика кількість, у тому числі не санкціонованих, зборів, важкі умови організації і ведення бізнесу відлякують потенційних інвесторів, тобто не дозволяють модернізувати і розвивати як самі порти, так і їх інфраструктуру. У зв'язку з цим потрібне

проведення регулярного моніторингу існуючих проблем в цій області і формування шляхів їх ефективного

Для вирішення поставленої в дослідженні задачі необхідно проаналізувати стан та динаміку показників роботи портів за останні роки.

Державна служба морського і річкового транспорту України надає наступні дані об'єму перероблених вантажів морськими портами нашої країни: в 2009 році було перероблено 109,7 млн. т вантажів; в 2010 році – 107,6 млн. т.; у 2011 році, за підсумками роботи з січня по серпень, цей показник склав 74,1 млн. т. Аналіз показників дозволяє зробити оптимістичний прогноз за підсумками 2011 року (рис. 1). Але темпи зростання вантажообігу залишаються вкрай низькими. Як показано нижче, приріст у 2011 році порівняно з 2010 становить всього 4,4%. В цьому контексті хотілося б навести показники ефективності роботи Ризького морського торговельного порту, який, не зважаючи на кризу, збільшив вантажообіг за останні дев'ять років в два рази (з 15 до 30 млн. т).

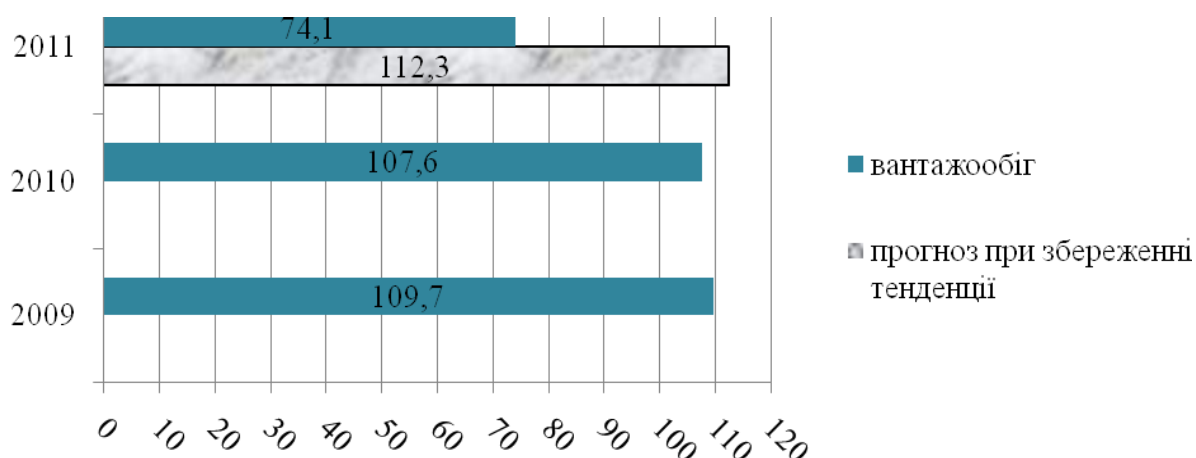


Рис. 1. Динаміка загального вантажообігу портів України за 2009-2011 рр. (млн. т)

В порівнянні з минулим роком спостерігається також ріст загального об'єму переробки транзитних, імпорتنних і каботажних вантажів (дані представлені в табл. 1).

Таблиця 1

Об'єми вантажообігу за 8 місяців 2011 р. відносно аналогічного періоду 2010 р.

Елементи структури вантажообігу	Вантажообіг за 8 місяців, тис. т		Приріст, %
	2010 р.	2011 р.	
Всього, в т.ч.	71065,2	74192,1	4,4
транзитні вантажі	21222,1	26973,3	27,1
імпорتنні вантажі	6697,5	7280,2	8,7
каботажні вантажі	1305,7	1544,6	18,3

Серед позитивних чинників слід відмітити постійне збільшення долі контейнерних перевезень в структурі загального вантажообігу, оскільки за підрахунками міжнародних експертів, світове зростання контейнерообороту становить 10% щорічно. Тому розвиток даного напрямку діяльності портів забезпечить постійне зростання виробничих потужностей і прибутку. До 2010 р. показник контейнерообороту виріс в Україні на 27,6% (до 660 тис. TEU), чому значною мірою сприяло встановлення 50% зниження тарифів на перевалку контейнерів у вітчизняних портах. Крім того, Укрморрічфлот ініціював внесення змін до нормативно-правових актів про граничний час обробки і оформлення одного контейнера. Воно не повинне перевищувати чотири годин. Також, з IV кварталу

2009 р. введені знижки на роботи з транзитними вантажами у розмірі 18-50%. Таким чином, вже вдалося притягнути додатково більше 9 млн. т транзитних вантажів, і в 2011 р. очікується зростання даного показника. При цьому збільшення контейнерного вантажообігу могло бути ще більше при здійсненні відповідної модернізації морських портів в найбільш стислі терміни.

Лідируюче положення по росту об'ємів переробки вантажів минулого року зайняли: порт Феодосії - ріст на 29%, Ізмаїльський порт - ріст на 27%, Білгород-Дністровський показав приріст у розмірі 19%. При цьому, обробка транзитних вантажів збільшилася: в порту Феодосії на 36%, Бердянськом - на 33%, в порту "Жовтневий" - на 21%. В 2011 р. найвищих темпів приросту досягли: - загального вантажообігу Ялтинський (69,6%), «Південний» (34,4%), Ренійський (21,4%) порти; - транзитного вантажообігу Керчінський (30,5%), Євпаторійський (28,4%), Скадовський (22,7%).

Хотілося б окремо означити негативні тенденції, що спостерігаються в роботі Херсонського морського торговельного порту (ХМТП). Це підприємство є одним з найстаріших портів, є важливішою транспортною складовою в структурі економіки Херсонської області і має всі підстави для того, щоб посісти значне місце в транспортній системі України. Але, незважаючи на багаторічний досвід робота порту є нестабільною. Протягом семи місяців 2011 року спостерігалось різке зниження виробничих потужностей на 57% порівняно з аналогічним періодом 2010 р. При цьому в серпні було забезпечено значний приріст даного показника на 111,5%. За підсумками восьми місяців 2011 р. портом було перероблено 1480,4 тис. т вантажів, що на 6,4 тис. т більше ніж в аналогічному періоді 2010 р. (1473,9 тис. т). На прикладі ХМТП можна спостерігати неритмічну роботу українських портів, яка пов'язана з низкою недоліків, якими є недостатньо розвинута технологічна база, що обумовлено дефіцитом інвестицій і довго строковістю проектів соціально-економічного розвитку, переважно жорсткими тарифними умовами, ретроградною інфраструктурою і застарілими логістичними системами.

Таким чином, доля одного з потенційно розвинутих портів України в загальній структурі вантажообігу країни складає 2%, а Ризького порту в структурі країн Балтії (22 порта) – 23% (рис.2). На момент здобуття незалежності Україною і Латвією означені порту мало порівняно однакові можливості і потенціал для розвитку. Через 20 років Ризький порт демонструє вражаючі показники росту потужності, стає одним з провідних європейських портів, який успішно конкурує з потужними російськими портами. При цьому ХМТП постійно бореться за підтримання потужності минулих років і не має можливості увійти в перелік лідерів України. Очевидно, що головною проблемою вітчизняних портів є не тільки брак інвестицій, а неефективне керування ними і портовим господарством взагалі.



Рис. 2. Частка Ризького та Херсонського портів в загальному обсягу вантажообігу країн Балтії та України

Тим не менш, у зазначених нами портів є багато спільного у подальшому розвитку:

- передбачається модернізація існуючих потужностей,
- запланована побудова нового зернового терміналу,
- в поточному році порти мали змогу прийняти судно класу Panamax, з чим пов'язано розробку проекту поглиблення порту (Херсонського – до 11 м, Ризького – до 17 м).

Слід зазначити, що у 2010 р. із запланованих на потреби морського та річкового транспорту капітальних інвестицій (1,4 млрд. грн.) на розробку проектів ХМТП не було виділено коштів. Програма розвитку Ризького порту розроблена на період 2010-2020 рр. передбачає засвоєння інвестицій на суму 1,1 млрд. євро, що в середньому складає 110 тис. євро щомісячно.

Нині досягнута угода про продовження реалізації в 2011 році інвестиційних проектів, які почали здійснюватися минулого року. Найбільшими з них стали: будівництво контейнерного терміналу на Карантинному молу Одеського порту, будівництво причалу і комплексу відкритого зберігання вантажів в порту "Південний", реконструкція трьох причалів Іллічівського порту і будівництво зернового терміналу в Херсонському морському порту. Однак терміни засвоєння проектів не можуть бути зазначені, оскільки сучасна економічна ситуація не дозволяє здійснити фінансування в належній мірі.

Незадовільний стан портового господарства України може бути виправлений тільки за умов вибору оптимального стратегічного плану інтеграції України в європейську транспортну систему. Це передбачає комплексне вирішення наступних проблем:

- усунення надмірного адміністрування органами центральної виконавчої влади діяльності державних транспортних підприємств. Держпідприємства програють своїм недержавним конкурентам через відсутність необхідної оперативності і гнучкості в ціновій політиці, ліквідації морально застарілих і зношених основних фондів, значно обтяжуючих поточні витрати, проведення тендерних закупівель і так далі. В сучасних умовах надзвичайно високої інтернаціоналізації морського транспорту і високого рівня конкуренції в цій сфері, процес ухвалення господарських рішень має бути максимально наближений до рівня окремих транспортних підприємств. Таким чином, необхідна поступова лібералізація до рівня надання повної самостійності ведення господарської діяльності. Окрім підвищення рівня оперативності і гнучкості ухвалення рішень, реалізація цього підходу підвищить і інвестиційну привабливість транспортних підприємств оскільки створить необхідні передумови забезпечення їх окупності;
- створення умов для залучення інвестицій в розвиток державних транспортних підприємств. Для чого необхідно створити раціональні економіко-правові умови участі недержавних інвесторів в розвитку матеріальної бази державних транспортних підприємств, а також надати можливість самим державним транспортним підприємствам здійснювати залучення капіталу для розвитку своєї діяльності із забезпеченням прямої державної підтримки, тобто надання державних гарантій, пільгових ставок і т.і.;
- створення умов для їх високої конкурентоспроможності на відповідних ринках транспортної діяльності. сучасна фіскальна політика в країні штучно створює ситуацію економічної незацікавленості в організації торгівлі на умовах доставки товару українською стороною, існуючий механізм зумовив відсутність попиту у національних вантажовласників на послуги морського перевезення, віддавши її на відкуп іноземним трейдерам, які тільки на послугах після організації перевезення і комісійної винагороди заробляють більше 1 мільярда доларів в рік, що є прямими втратами національної економіки. Також це обумовлює економічну незацікавленість у будівництві і ремонті флоту на українських верфях, стимулює відтік кваліфікованих кадрів з сфер судноплавства і суднобудування;

- приведення у відповідність з нормами міжнародної практики діяльність державних митних органів. Для цього необхідно забезпечити правову основу рішень, що приймаються, що виключає явну спрямованість на завдання шкоди клієнтурі і реальну матеріальну відповідальність посадовців митних органів за наслідки рішень.

Висновки. За даними деяких зарубіжних фахівців Україна вже сьогодні відстала в розвитку від європейські транспортні мережі на 30 років. така небезпека цілком реальна. Щоб запобігти її здійсненню необхідно цілеспрямовано і наполегливо вирішувати означені проблеми в найкоротші строки. Нагальним завданням в умовах глобалізації світового ринку морських перевезень є формування нормальної, цивілізованої транспортної політики, що забезпечує з одного боку відкритість і привабливість українських транспортних комунікацій для транзиту товарів, а з іншої - високий рівень конкурентоспроможності на ринках транспортних послуг вітчизняних транспортних підприємств усіх форм власності.

Крім того розвиток сфери судноплавства може стати потужним стимулом для розвитку металургії, машино, приладобудування і інших високотехнологічних сфер економіки.

Анотація

У статті розглянуто сучасний стан портового господарства України. Проаналізовано та систематизовано перспективні напрямки розвитку судноплавства в умовах кризового стану економіки. Надано напрямки формування сучасної транспортної політики, що забезпечує відкритість і привабливість українських транспортних комунікацій для транзиту товарів, високий рівень конкурентоспроможності на ринках транспортних послуг вітчизняних транспортних підприємств усіх форм власності.

Ключові слова: транспортна політика; судноплавство; вантажопотік; контейнерооборот; інфраструктура порту; інвестиційна стратегія; міжнародна транспортна система.

Аннотация

В статье рассмотрено современное состояние портового хозяйства Украины. Проанализированы и систематизированы перспективные направления развития судоходства в условиях кризисного состояния экономики. Представлены направления формирования современной транспортной политики, которая обеспечивает открытость и привлекательность украинских транспортных коммуникаций для транзита товаров, высокий уровень конкурентоспособности на рынках транспортных услуг отечественных транспортных предприятий всех форм собственности.

Ключевые слова: транспортная политика; судоходство; грузопоток; контейнерооборот; инфраструктура порта; инвестиционная стратегия; международная транспортная система

Annotation

The modern state of the Ukrainian port economy is considered in the article. Perspective directions of development of navigation are analysed and systematized in the conditions of the crisis state of economy. The directions of forming of a modern transport policy, that provides an openness and attractiveness of Ukrainian transport communications for transit of commodities, high level of competitiveness on the markets of transport services of domestic transport enterprises of all patterns of ownership, are represented.

Keywords: a transport policy; navigation; traffic of goods; infrastructure of port; investment strategy; international transport system.

Список використаної літератури:

1. Винников В.В. Проблемы комплексного развития морского транспорта: Монография / Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАНУ; Одесская национальная морская академия. – О.:Феникс, 2005. – 300с.
2. Николаева Л.Л., Цимбал Н.Н. Морские перевозки: Учебник // Одесская национальная морская академия. – Одесса: Феникс, 2005. – 425с. – 25 лист. ил.
3. Котлубай О.М. Механізм забезпечення економічного зростання морського транспорту України // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – Випуск 16. – Одеса: ОНМУ Вип. №10. – 2001. – С. 5-14.
4. Экономика судоходной практики и управления = Economics of shipping Practice and management / A.E. Brand. – Second edition. – London: New York. – Chapman and Hall, 1988. – 360p. – Text engl.

УДК 330.101.541:339.137

Юрчишина Л.І.

КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ТА КОНКУРЕНТНЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Сучасний ринок – це переважно ринок недосконалої конкуренції, основну масу підприємств якого складають різні модифікації монополістичних конкурентів і олігополій, які нерідко поєднують у собі риси обох структур. На конкурентоспроможність підприємства останнім часом впливає дуже широке коло чинників, як матеріальних, так і нематеріальних. У зв'язку з цим конкурентна боротьба набуває нових рис і стає особливо гострою.

Питання конкуренції та шляхи підвищення конкурентоспроможності є особливо актуальними для України. У період переходу до ринкової системи господарювання були допущені грубі помилки, які призвели до тривалого спаду економіки. Так, дотепер спостерігається структурна деградація промисловості, що виражається в трансформації у бік первинних, менш складних, у технологічному відношенні виробництв, що посилює як залежність від світової економіки, так і подальше ослаблення науково-технічного потенціалу країни. Помилкою, яка посилила промисловий спад, було також сприяння гіпертрофованому розвитку посередництва. Воно звело нанівець єдину конкурентну перевагу вітчизняної продукції – низькі ціни, у тому числі на сировину й робочу силу.

Досягти підвищення конкурентоспроможності не можна без кардинальної зміни системи управління на рівні окремого підприємства, галузі, регіону, усієї національної економіки. Для цього необхідна політична воля до відродження держави й послідовне продовження соціально-економічних перетворень, які призведуть зрештою до сучасної високоефективної соціально орієнтованої ринкової економіки.

Саме тому актуальним є вирішення питання про вибір шляхів розвитку України в післякризовий період, про подолання економічного спаду і виведення країни на новий рівень розвитку. Це зумовлює необхідність модернізації конкурентної політики держави та удосконалення конкурентного законодавства. Адже державна конкурентна політика, покликана сприяти розвитку і підтримці конкурентних відносин, служить необхідною умовою ефективного впливу ринкових механізмів на забезпечення сталого економічного зростання.

Огляд останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі широко досліджуються теоретичні питання формування і практичного застосування різних

заходів, спрямованих на підтримку конкуренції, регулювання монополістичної діяльності, включаючи її співвідношення з промисловою політикою і значення для підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз публікацій за останні роки показав, що спостерігаються позитивні зрушення у сфері дослідження проблем, пов'язаних із розвитком конкурентних відносин та їх регулювання в умовах ринкової економіки України. Про це, зокрема, свідчать роботи, в яких відображені окремі аспекти реалізації конкурентної політики в Україні, таких авторів як: Г. Андрощук, С. Аптекар, З. Борисенко, Ю. Бажал, В. Базилевич, В. Гейць, А. Гриценко, Л. Дідківська, О. Жамойда, Б. Кваснюк, О. Кужель, В. Лагутін, О. Нестеренко, В. Черняк та інших. При цьому теоретико-методологічні питання все ще залишаються недостатньо дослідженими. Оскільки конкуренція є основою функціонування ринкового механізму, стимулює процеси підвищення конкурентоспроможності, виробництва та інноваційні процеси, то особливої актуальності набувають питання, пов'язані з її розвитком та підтримкою.

Домінуюча роль у створенні сприятливого середовища для реалізації потенційних можливостей конкуренції належить державі, що зумовлює необхідність створення науково обґрунтованої та ефективної конкурентної політики. З огляду на це, **метою даної статті** є науково-теоретичне обґрунтування сутності конкурентної політики держави та дослідження еволюції законодавчих вимог щодо регулювання конкуренції в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сучасна економічна наука характеризується дискусією щодо актуальності різних концепцій конкуренції і демонструє різні підходи. На нашу думку, конструктивним є підхід, який передбачає використання можливостей теоретичних підходів різних економічних шкіл, а також розглядає конкуренцію, як конкретно історичне явище розвитку ринкових відносин, спирається на аналіз реальних процесів. Це створює основу для розкриття як сутності змісту означеної категорії, так і форм її прояву та вироблення сучасних методологічних засад регулювання конкурентного процесу.

Ринкова економіка, як відомо, являє собою складний організм, що складається з величезної кількості різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, які взаємодіють на тлі розгалуженої системи правових норм бізнесу, і поєднуються єдиним поняттям – ринок. Досягнення ринку, у першу чергу, пов'язані з таким важливим суспільним інститутом як конкуренція, а її захист є одним із найважливіших завдань держави. Проводячи конкурентну політику, держава має на меті створення конкурентних відносин на внутрішніх і міжнародних ринках, удосконалення правил конкуренції, її інституційного забезпечення.

На сьогодні в теорії державного управління, не існує загальновизнаних підходів до тлумачення терміну конкурентна політика, а відповідно й формування механізмів державного, управління національним конкурентним середовищем. Основою для досліджень у цьому контексті можна вважати роботи А. Сміта, в частині визначення принципу порівняльних переваг; пропозиції Р. Соллоу, в частині відведення визначальної ролі у економічному розвитку країни новітнім технологіям; напрацювання М. Портера, в частині кластерної теорії розвитку.

На рис. 1 відображено місце конкурентної політики серед інших напрямів державної політики, де видно, що між напрямками державної політики існують певні протиріччя, які впливають на рівень життя громадян.

Так, надання урядом переваги окремим сферам державної діяльності неминуче призводить до занепаду в інших. Результати аналізу свідчать, що існує коло проблем, вирішення яких завжди буде знаходитися поза компетенцією окремого напрямку державної політики.

Щодо конкурентної політики української держави, то базовими концептуальними положеннями є: розгляд регулювання конкурентного процесу як окремого, а також розгляд його як напрямку в системі управління розвитком національної економіки,

забезпечення системного підходу до регулювання на основі виваженого впливу на розвиток всіх складових конкурентного середовища, врахування інтересів усіх учасників ринку, узгодження цілей та засобів конкурентної політики. Це можливо на основі розроблення загальної концепції, базових принципів побудови економічної моделі розвитку країни, збалансованості різних видів політики та чинників внутрішнього та зовнішнього характеру, а також визначення чітких стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни.

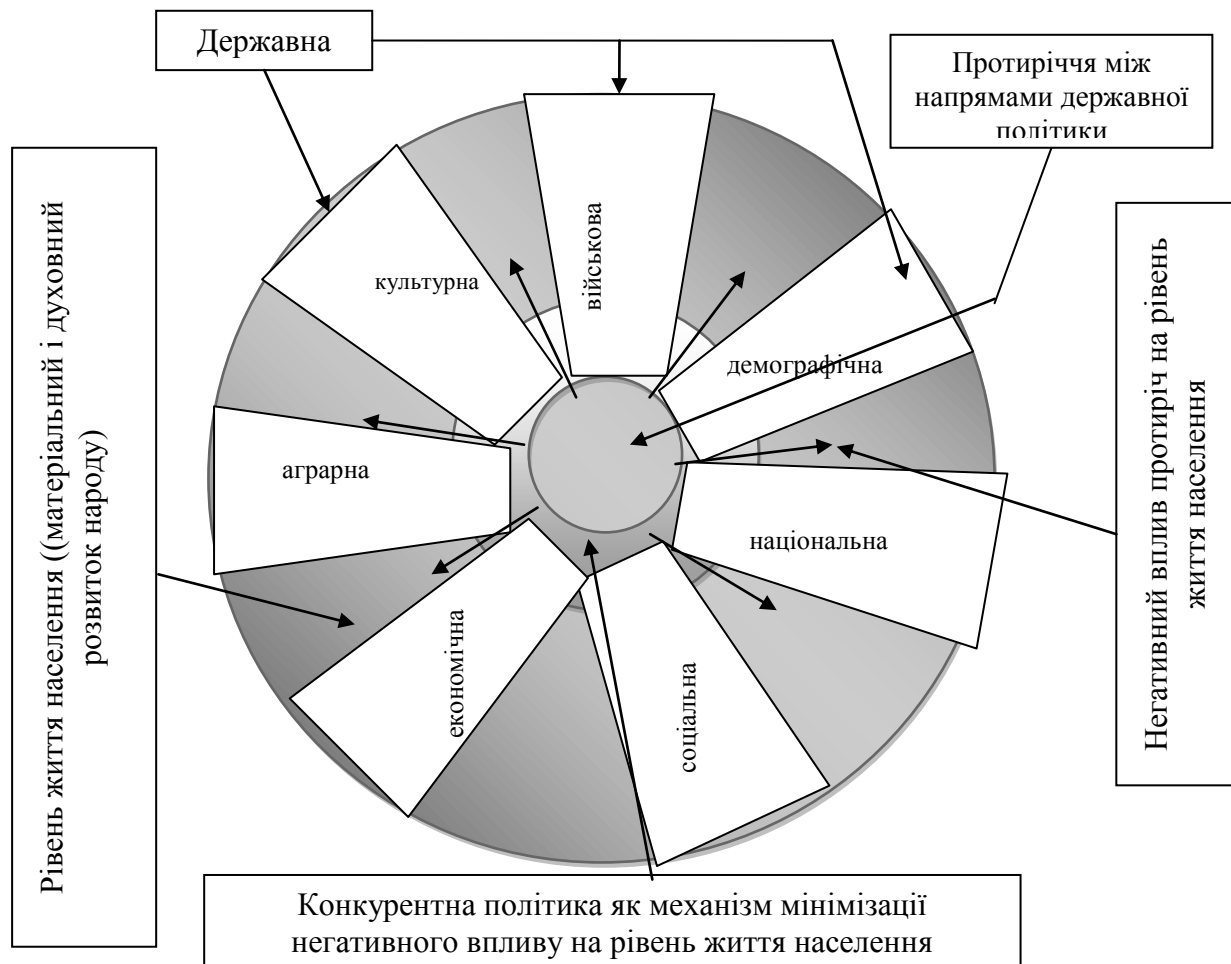


Рис. 1. Місце конкурентної політики серед інших напрямів державної політики [1]

Стратегічною метою реформування України є створення соціально орієнтованої ринкової економіки. Основним базовим положенням у цій моделі є захист інтересів споживача. Це зумовлює зміну цільових пріоритетів діяльності держави – захист інтересів і законних прав громадян-споживачів.

Проте вирішити це завдання, забезпечити гідний рівень життя населення в цілому можливо тільки на основі розвитку вітчизняного конкурентоспроможного виробництва. Проблема конкурентоспроможності товарів, підприємств і національної економіки в цілому на сьогоднішній день є головною вимогою. Для цього державна політика країни має передбачити створення умов для реалізації національних конкурентних переваг і мотивацію для підвищення конкурентоспроможності всіх учасників ринкового процесу, а також забезпечити захист інтересів споживача і найкраще задоволення його потреб. Тому метою регулювання конкурентних відносин в сучасних умовах є формування та захист можливостей внутрішнього конкурентного середовища, спрямованого на найбільш повне задоволення потреб населення. Незважаючи на всі переваги конкуренції для суспільства в цілому, окремі компанії, що працюють на ринку, не прагнуть до неї навмисно, особливо ті, які мають будь-які (об'єктивні чи суб'єктивні) переваги над іншими гравцями. Таким

чином, конкурентна ситуація характеризується нестабільністю і нерідко трансформується в домінування компаній, що зумовлено безліччю причин, у тому числі таких, які відображають інтереси лише однієї зі сторін-учасниць ринкової взаємодії (виробника, споживача або держави). Тому завдання держави полягає не просто у створенні умов для самого існування конкуренції, а у забезпеченні якості конкурентних відносин, підтримці нормальної роботи механізму конкуренції, протидії монополістичній практиці та недобросовісній конкуренції. Адже, як відомо, недобросовісна конкуренція здатна завдати суспільству не менший збиток, ніж монополізм.

Саме тому з перших років незалежності підтримка і захист добросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності в Україні віднесено до пріоритетних напрямів державної політики. Після проведення приватизації та демонополізації кардинально змінилася структура економіки. Позитивні результати конкуренції виявляються в багатьох сферах: достатньо порівняти асортимент товарів і послуг, а також культуру обслуговування зараз і в недалекому минулому. Аж ніяк не випадково, що найбільш швидко розвиваються галузі, де рівень конкуренції особливо високий, – роздрібна торгівля, харчова, деревообробна промисловість, а також металургія, велика частина якої реалізується на висококонкурентних зовнішніх ринках [2].

Однак, чимало товарних ринків залишаються монополізованими, на багатьох – не забезпечені рівні умови діяльності для всіх суб'єктів господарювання. Недостатній розвиток та спотворення конкурентних відносин є серйозною перешкодою для економічного зростання, що ускладнює завдання перед конкурентною політикою як системою організаційно-правових заходів, спрямованих на сприяння розвитку конкуренції та обмеження монополізму [2].

На початку 90-х років XX ст. головний акцент у вітчизняній антимонопольній політиці ставився на подоланні й обмеженні монополізму, що було пов'язано з пануванням у тогочасній українській економіці монополій як спадщини колишнього соціалістичного господарства. Економічна політика держави в той період закономірно набула форми антимонопольної політики.

Після проведення радикальних реформ, приватизації й демонополізації ситуація у сфері конкурентних відносин в Україні кардинально змінилася. У нових соціально-економічних умовах корінною проблемою антимонопольної політики стало не просто усунення монополізму, а створення ефективного конкурентного середовища, здатного забезпечити постійне економічне зростання й стабільне підвищення життєвого рівня народу. Акцент у здійсненні антимонопольної політики на початку XXI ст. переноситься з подолання й обмеження монополізму на захист економічної конкуренції. Основним змістом сучасного етапу антимонопольної політики є захист вже створеного конкурентного середовища, підвищення ефективності функціонування існуючих конкурентних відносин.

Це призвело до трансформації антимонопольної політики держави в конкурентну політику, а антимонопольного законодавства – у конкурентне законодавство. Антимонопольна політика, яку проводить держава, більшою мірою спрямована на контроль за діяльністю монополій, попередження виникнення нових монополістичних утворень, усунення умов їх появи й збереження.

Варто зазначити, що формування національної системи антимонопольного (конкурентного) законодавства в Україні пройшло ряд етапів, пов'язаних з прийняттям найважливіших нормативних документів [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12]:

- Закон України «Про обмеження монополізму й недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (18.02.1992 р.);
- Закон України «Про Антимонопольний комітет України» (26.11.1993 р.);
- Постанова Верховної Ради України «Про Державну програму демонополізації економіки й розвитку конкуренції» (21.12.1993 р.);

- Указ Президента України від 21.03.1995 р. «Про створення Міжвідомчої комісії з питань демонополізації економіки» (існувала до 2001 р.);
- Конституція України;
- Указ Президента України від 26.02.1999 р. № 219/99. «Про Основні напрями конкурентної політики на 1999–2000 роки та заходи щодо їх реалізації»
- Указ Президента України від 19.11.2001 р. № 1097/2001. "Про Основні напрями конкурентної політики на 2002–2004 рр.»;
- Закон України «Про природні монополії» (20.04.2000 р.);
- Закон України «Про захист економічної конкуренції» (11.01.2001 р.);
- Господарський кодекс України (16.01.2003 р.).

Так, перший в Україні спеціальний антимонопольний Закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» був прийнятий 18.02.1992 р. Він визначив правові основи обмеження і попередження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за дотриманням норм антимонопольного законодавства [3].

26 листопада 1993 прийнятий Закон України «Про Антимонопольний комітет України», який чітко визначив статус, структуру, повноваження та основні принципи роботи Комітету [4].

Державна програма демонополізації економіки і розвитку конкуренції стала одним з найважливіших нормативних документів, що забезпечили правову основу реформування нашої економіки. Прийняття Програми сприяло тому, що процес демонополізації став керованим державою способом впливу на економічні відносини [53].

Величезне значення мало закріплення норм, що захищають конкуренцію, у Конституції України. У статті 42 Конституції зазначено: «Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монополієм становим на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом» [7].

До кінця 90-х років із зміною ситуації в економіці і пріоритетів державної політики виникла необхідність удосконалення законодавства. Так, 1 січня 2001 року був прийнятий Закон України «Про захист економічної конкуренції». Він врахував як досвід роботи Антимонопольного комітету, так і досягнення світової економічної та правової думки в сфері конкурентного законодавства. Закон створює принципово нові механізми захисту конкуренції, істотно підсилює відповідальність за порушення. Цей закон став гідним правовим і політичним підсумком діяльності Антимонопольного Комітету в 90-і роки [11].

Таким чином, у результаті прийнятих законів, антимонопольне законодавство трансформувалося в законодавство про захист економічної конкуренції. Сьогодні антимонопольне законодавство в Україні визначає правові основи обмеження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за його дотриманням. З огляду на це, державне регулювання конкурентних відносин в Україні полягає в дотриманні оптимального поєднання монополію-регулюючих та конкурентних сил на тих чи інших ринках. Засобами державного впливу є законодавство про правила створення, функціонування й припинення діяльності підприємств і регулярний вибіркового контролю з боку виконавчої влади.

Складовим елементом конкурентної політики, як показує практика, є формування проконкурентної свідомості, тобто сприяння розвитку конкуренції (див. рис. 2).

Процес формування проконкурентної свідомості охоплює всі види діяльності конкурентних відомств, що спрямовані на розвиток і захист конкуренції, які не підпадають під категорію запровадження правових норм:

1) вплив на інші органи державної влади з метою утримання їх від антиконкурентної практики, спрямованої на захист інтересів окремих груп, що завдає шкоди громадськості в цілому;

2) надання допомоги регулятивним органам у чіткому визначенні меж економічного регулювання;

3) ознайомлення інших державних установ, органів судової системи, суб'єктів підприємницької діяльності з позитивним ефектом конкуренції шляхом проведення семінарів з питань конкуренції, опублікування річних звітів і посібників, що містять критерії розгляду справ про порушення конкурентного законодавства, економічних досліджень, у тому числі досліджень впливу регулювання на ринки і галузі.

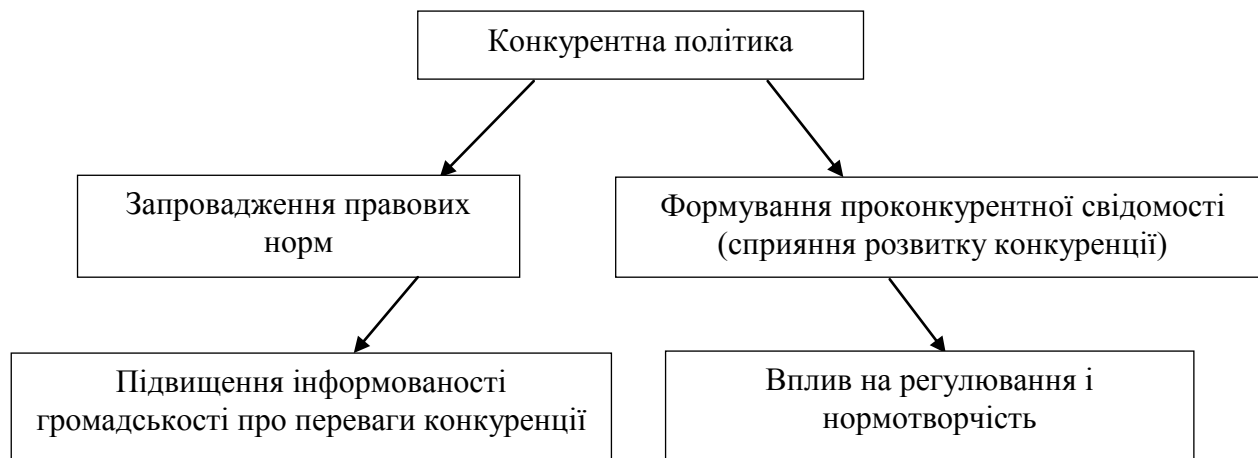


Рис. 2. Структурні елементи конкурентної політики держави

Все це сприяє підвищенню культури конкуренції, довіри до конкурентних органів та їх впливовість.

Варто зазначити, що одним із чинників, який суттєво впливає на національну конкурентоспроможність країни, є тіньова економіка, її паралельне існування поряд з офіційною економікою зумовлює конкурування легального та неофіційного капіталів за частку ринку. Виведення ресурсів за межі нормативно-правового поля держави спотворює національне конкурентне середовище [1].

Основний зміст сучасного етапу конкурентної політики полягає у створенні ефективного конкурентного середовища, здатного забезпечити стабільне економічне зростання, а також підвищення життєвого рівня населення та якості життя громадян. Сьогодні майже неможливо визначити пріоритетність заходів щодо підвищення якості життя громадян. Відтак, конкурентна політика має виконувати функцію стабілізатора у соціально-економічному та суспільно-політичному житті країни [1].

Таким чином, можна відзначити, що конкурентна політика держави – це довгострокова за часом та багаторівнева за напрямком впливу діяльність суб'єкта владних відносин, спрямована на підтримання існуючого рівня розвитку ринково-економічних, суспільно-політичних та культурно-етичних відносин та їх перспективного розвитку у соціальному просторі, на основі ефективного використання трудових ресурсів і капіталу та з дотриманням принципу пріоритетності інтересів громадян [1].

Висновки. Конкурентна політика – це не стільки боротьба з порушеннями законодавства, скільки комплекс заходів зі створення ефективного конкурентного середовища. Потрібно формувати ринкові конкурентні умови, і тоді сама собою зникне більшість гострих проблем, які сьогодні виникають у суспільстві.

Удосконалення конкурентної політики в Україні неможливо без активного використання досягнень світової економічної думки, а також зарубіжного досвіду. Особливе значення має вивчення багатого досвіду США та інших розвинених країн.

Проте слід враховувати, що конкурентна політика в країнах заходу покликана підтримувати працюючу конкуренцію, а для нас найважливіше завдання – формування ефективного конкурентного середовища. Тому зарубіжний досвід не можна механічно переносити в наші умови. Формування ефективного конкурентного середовища, скорочення частки монопольного сектора – необхідні умови стабільного і динамічного розвитку економіки України.

Розроблені антиконкурентні дії органів влади є серйозною перешкодою для конкуренції. Разом з тим, потрібні більш жорсткі адміністративні заходи впливу на ті органи, які своїми рішеннями створюють перешкоди на шляху вільного підприємництва. Реальним заходом попередження таких порушень є дієвий контроль вищестоящих структур за підпорядкованими їм органами на предмет виконання вимог конкурентного законодавства. Далеко не всі органи влади виконують вимоги ст. 20 Закону України «Про Антимонопольний комітет України» щодо необхідності погодження з ним рішень, які можуть призвести до обмеження конкуренції. Особливо це стосується органів влади місцевого рівня. Такі факти свідчать про наявність суттєвих резервів у роботі з органами влади і про необхідність проведення широкої профілактичної роботи в цьому напрямі, причому не тільки з боку АМК. Необхідно звернути на цю проблему увагу всіх гілок влади.

Припинення недобросовісної конкуренції вимагає розширення переліку ознак поняття «недобросовісна конкуренція», яке наводиться у Законі України «Про захист від недобросовісної конкуренції». Давно назріла необхідність розробки нормативно-правових документів для регулювання і здійснення ряду заходів, які можуть сприяти посиленню доказової бази порушень. Для цього необхідна спеціальна освіта фахівців, достатні кошти для здійснення експертиз, наукових досліджень, скоординовані дії правоохоронних і деяких інших державних органів.

Як свідчить практика, в Україні ще не створена достатньо ефективна система, яка б надійно захищала споживачів від зловживань природних монополістів. Працюють лише окремі елементи такої системи, для яких не створені елементарні умови життєдіяльності. Тому потрібні кардинальні зміни в системі державного регулювання природних монополій за напрямками, визначеними Законом України «Про природні монополії». У першу чергу необхідно створення комісій регулювання природних монополій.

Відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції» АМК може накласти на порушника штраф до 10% його річної виручки або обмежитись рекомендаціями щодо усунення порушень. Для цього необхідно довести, що порушення не призвели до суттєвого обмеження конкуренції та не завдали значних збитків. А ці поняття фактично нічим не визначені. Це об'єктивно надає фахівцям можливості для корупції, а підприємцям для безкарності.

Таким чином, можна стверджувати, що в Україні на сьогоднішній день створена законодавча база та організаційні засади здійснення ефективної державної конкурентної політики. Однак життя, поглиблення ринкових перетворень постійно висувують нові проблеми у сфері конкурентної політики, які вимагають інших підходів до їх вирішення. Тому обмеження монополізму, підтримка і розвиток конкуренції повинні бути і надалі важливим елементом економічної політики держави.

Анотація

Досліджено сутність та значення конкурентної політики для створення соціально-орієнтованої ринкової економіки. Проаналізовано законодавчу базу щодо формування та регулювання конкурентної політики в Україні.

Ключові слова: конкуренція, монополія, конкурентна політика, недосконала конкуренція, конкурентне середовище.

Аннотация

Исследована сущность и значение конкурентной политики для создания социально-ориентированной рыночной экономики. Проанализирована законодательная база по формированию и регулированию конкурентной политики в Украине.

Ключевые слова: конкуренция, монополия, конкурентная политика, несовершенная конкуренция, конкурентная среда.

Annotation

The nature and importance of competition policy to create a socially-oriented market economy are investigated. The legal basis for the formation and regulation of competition policy in Ukraine was analyzed.

Key words: competition, monopoly, competition policy, imperfect competition, the competitive environment.

Список використаних джерел

1. Мороз В.М. Конкурентна політика держави та механізм її впроваджен-ня у трансформаційну економіку: автореферат дисертації на здобуття наук. сту-пеня канд. наук з державного управління, спец. 25.00.02. – Харків, 2007. – 22 с.
2. Костусев О.О. Конкурентна політика в Україні / О.О. Костусев. – К.: КНЕУ, 2004. – 310 с.
3. Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» від 18 лютого 1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 21. – Ст. 9–13.
4. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» від 26 листо-пада 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – №50. – Ст. 12–15.
5. Постанова Верховної Ради України «Про Державну програму демонополізації економіки й розвитку конкуренції» (21.12.1993 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 9. – Ст.42.
6. Указ Президента України від 21.03.1995 р. «Про створення Міжвідомчої комісії з питань демонополізації економіки» (існувала до 2001 р.) // Офіційний вісник України. – 1997. – № 51. – Ст. 17.
7. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Голос України. – 1996. – 13 липня.
8. Указ Президента України від 26.02.1999 р. № 219/99. «Про основні напрями конкурентної політики на 1999–2000 роки та заходи щодо їх реалізації» // Офіційний вісник України. – 1999. – № 9. – Ст. 8.
9. Указ Президента України від 19.11.2001 р. № 1097/2001. «Про Основні напрями конкурентної політики на 2002–2004 рр.» // Офіційний вісник України. – 2001. – № 47. – Ст. 14.
10. Закон України «Про природні монополії» від 20 квітня 2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 30. – Ст. 5–11.
11. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 р. // Офіційний вісник України. – 2001. – № 7. – Ст. 8–1.
12. Господарський кодекс України. Офіційне видання. – К.: Видавничий Дім «Скіф», 2009 р. – 182 с.

ПОЗИЦІЮВАННЯ КРАЇН ЄС НА СВІТОВОМУ РИНКУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Постановка завдання. Рівень інноваційного розвитку держави тісно пов'язаний з загальним станом її економічної системи. Щоб інтегруватися в міжнародний економічний простір, економіка країни має досягти наближених показників розвитку розвинених ринкових систем, пройти стадію ефективного внутрішнього ринку, вичерпати відповідний ресурс розвитку і здійснити поступове входження до транснаціональних економічних структур.

Враховуючи зазначене, мета статті – сформулювати та надати кількісні оцінки перспективним тенденціям інноваційного розвитку європейських країн та напрямам трансформаційних зрушень на світовому ринку інноваційних технологій, проаналізувати сучасний стан інноваційного розвитку країн ЄС, показники приросту параметрів НІС у розрізі груп країн ЄС.

Оглядостанніх досліджень і публікацій. Експертні оцінки перспективних інноваційних зрушень були предметом фахових досліджень таких вчених як Р.А.Фатхуддінов, А.А.Динкін, Б.М.Кузик, Ю.В.Яковець, В.А.Александрова, Б.Маліцький, Н.П.Мешко, К.А.Алексєєвої, В.П.Нагребельного, та ін. [1-7]. Разом з тим плинність сучасного етапу еволюції техніко-технологічних новацій актуалізує необхідність досягнення регулярності і саме в частині уніфікації результатів досліджень прогностичних внутрішніх перетворень зі змінами, котрі є можливими в межах глобального ринку прогресивних технологічних інновацій.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку політика ЄС у сфері науково-технічних інновацій характеризується трьома основними підходами: щорічні витрати на розвиток наукових досліджень і технологічних інновацій складають близько 4 млрд. євро, або 3,7 % бюджету ЄС; результати проведених досліджень та інновацій стають надбанням усіх членів ЄС в однаковій мірі, незалежно від участі країни у фінансуванні здійснюваних проектів; основним механізмом реалізації політики ЄС у сфері науково-технічного розвитку є розробка і реалізація середньострокових рамкових програм [7].

Як показав аналіз, науково-технічна стратегія розвитку країн ЄС сформована на основі застосування спеціальних механізмів та інструментів, рекомендованих Радою Європи (рис 1).

Ключовим інструментом реалізації стратегії є - Рамкові програми наукових досліджень, які по мірі реалізації постійно удосконалюється.

У новій програмі ЄС по конкурентоспроможності й інноваціям (2007-2013 роки), яка тісно пов'язана з Рамковою програмою НДДКР, основний розвиток одержали наступні напрямки:

- зміцнення конкурентоспроможності європейських підприємств, насамперед малого й середнього бізнесу;
- стимулювання інноваційного процесу, включаючи створення екологічно «чистих» інновацій;
- прискорення створення інноваційно-інформаційного суспільства;
- стимулювання енергозбереження й використання альтернативних джерел енергії у всіх секторах економіки, включаючи транспорт.

Основні завдання абсолютно нової і не існуючої раніше Рамкової програми підвищення конкурентоспроможності і інновацій (Competitiveness and Innovation Programme - CIP) - стимулювати інноваційну діяльність, підвищити конкурентоспроможність європейського бізнесу особливо малих і середніх підприємств, розвивати енергоефективність і використання альтернативних

енергоресурсів, прискорити розвиток усіх суб'єктів інформаційного суспільства. Бюджет програми складає 3,2 млрд. євро (як і РП7, вона розрахована на 2007-2013 рр.).

Для підвищення конкурентоздатності підприємств, розвитку інновацій та еко-інновацій, а також досягнення інших спільних цілей, у програмі використовуються три основні групи інструментів: фінансові інструменти; послуги з підтримки бізнесу, інноваційні проекти (див. рис. 1).



Рис. 1. Система підвищення конкурентоздатності та інвестицій національних економік країн ЄС

Фінансові інструменти підтримки малих інноваційних підприємств з високим потенціалом росту реалізуються через бюджет програми за участю Європейського інвестиційного фонду, ряду банків і гарантійних організацій.

Основне значення інноваційних програм ЄС полягає не стільки у фінансуванні проектів, скільки в стимулюванні європейської кооперації між різними суб'єктами НДДКР (науково-дослідними центрами, університетами, приватними компаніями), координації інноваційних політик країн-членів ЄС, виробленні загальної стратегії, а також у поширенні найкращого національного досвіду створення інновацій.

Важливим загальноєвропейським фактором інноваційного розвитку країн є створення єдиної європейської інфраструктури. Як відомо, першою такою інфраструктурою була Європейська мережа бізнес-інноваційних центрів - EBN.

Останнім часом європейська інноваційна і бізнес-інфраструктура переживає серйозні перетворення, передусім це пов'язано із намаганням досягти більшої координації і інтеграції зусиль в межах її використання. Численні ініціативи щодо створення мереж, нових проектів, орієнтованих на підтримку бізнесу і інновацій, дуже часто призводили до дублювання послуг і дезорієнтації клієнтів. Як наслідок, підтримка таких проектів з боку Європейської Комісії (ЕК) розпиляла ресурси та призводила до утворення недостатньо

стійкої інфраструктури, що суттєво скорочувалася відразу після припинення фінансування.

Сучасний стан інноваційного розвитку країн ЄС у напрямі формування високотехнологічної економіки має декілька характерних ознак.

По-перше, значно посилюється наднаціональний (загальноєвропейський) рівень прийняття стратегічних рішень щодо напрямів науково-технологічного розвитку країн ЄС, через формування механізмів, інструментів та інноваційної мережі ЄС.

По-друге, стимулювання розвитку новітніх технологій, еко-технологій в країнах ЄС, забезпечується через: збільшення фінансування фундаментальних досліджень; диверсифікацію форм та інструментів стимулювання інтелектуальної діяльності науковців та винахідників, які залучені до проектів ЄС, не залежно від їх національності; програми інноваційного розвитку малих та середніх підприємств; стратегічні альянси співпраці між університетами та корпоративними угрупованнями; функціонування єдиної інноваційної європейської мережі.

В-третьє, у країнах ЄС сформувався характерний тип стратегії інноваційного розвитку в умовах глобалізації, який базується на трьохрівневому підході до формування національної політики - кожна країна має власну НІС, національну стратегію інноваційного розвитку, яка реалізується в умовах єдиного інноваційного простору ЄС.

Поряд з вищезазначеним слід враховувати, що кожна країна ЄС є самостійним суб'єктом МРП, має свій власний рівень науково-технологічного потенціалу, характерну структуру експорту та імпорту товарів, рівень ефективності НІС.

В рамках реалізації Лісабонської стратегії розвитку, аналіз стану національних інноваційних систем країн ЄС в тій чи іншій мірі є об'єктом досліджень ОЕСР, Світового банку, МВФ та Європейської Комісії.

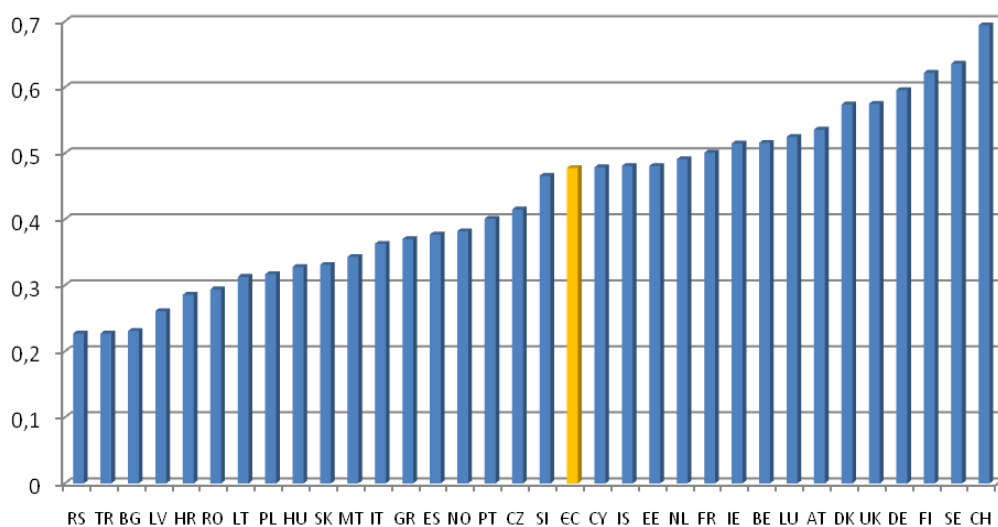


Рис. 2. Сумарний індекс інновацій країн ЄС (2009) [8].

Скористаємося для аналізу НІС країн ЄС, показниками Європейського інноваційного табло, що представлені у 5 групами і які відображають різноманітні аспекти інноваційного розвитку:

1. «Русійні сили інновацій» — індикатори, які відображають стан та структуру інноваційного потенціалу.
2. «Створення нових знань» — індикатори, які відображають рівні фінансування НДДКР.
3. «Інновації та підприємництво» — індикатори, які відображають рівень інноваційної активності на підприємствах (фірмах).
4. «Використання» — індикатори, які відображають зайнятість та комерційну діяльність в інноваційних секторах.

5. «Інтелектуальна власність» — індикатори, які відображають патентну активність.

Цей індекс також базується на кластерному аналізі показників Сумарного індексу інновацій (SII) попередніх 5 років. SII, за визначенням, знаходиться в межах від 0 до 1 для усіх країн [8].

Для оцінки рівня інноваційного розвитку країн ЄС використаємо нормалізатор за відповідним значенням узагальненого індексу для всіх країн членів ЄС (рис. 2.).

Широкий діапазон значення сумарного індексу, вказує на різні рівні інноваційного розвитку країн ЄС, а згідно методології Європейського інноваційного табло дозволяє їх умовно поділити за цією ознакою на чотири групи (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація країн ЄС за ознакою інноваційності

Назва групи	Критерій	Перелік країн
Інноваційні лідери	SII країни > SII всіх інших країн, в т.ч. ЄС	Данія, Фінляндія, Швейцарія, Німеччина, Великобританія
Інноваційні послідовники	SII країни > SII ЄС проте < SII лідерів	Австрія, Бельгія, Кіпр, Естонія, Франція, Ісландія, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Словенія
Помірковані новатори	SII країни < SII ЄС	Чеська Республіка, Греція, Угорщина, Італія, Литва, Мальта, Норвегія, Польща, Португалія, Словаччина, Іспанія
Країни, що наздоганяють	SII країни < SII всіх інших країн, в т.ч. ЄС, проте показник поступово зростає	Болгарія, Хорватія, Латвія, Румунія, Сербія, Туреччина

Складено автором на основі джерела [8]

На основі принципу ранжування бази даних за подібністю ознак, виділимо в межах кожної групи країн, країни з високим рівнем зростання показників, поміркованим та повільним зростанням (табл.2).

Приведена уточнена класифікація країн дозволяє розширити межі дослідження:

- виділити країни-реформатори, які завдяки стратегії інноваційного розвитку суттєво вдосконалюють власну НІС, та в перспективі можуть отримати нові конкурентні переваги в контексті формування високотехнологічної економіки; і країни, які мають консервативну інноваційну політику;

- визначити три чіткі тенденції: перша – за темпом змін параметрів НІС країн «інноваційних послідовників» розвиваються швидше ніж країн «інноваційних лідерів»; друга - у НІС країн «поміркованих новаторів» середньорічний приріст параметрів більший за аналогічний показник країн «інноваційних послідовників»; третя – найбільш швидкими темпами зростають параметри НІС «країн, що наздоганяють».

Отже, Європейській інноваційній системі притаманний ефект наздоганяння слабкішими НІС сильніших. Тому можна видвинути гіпотезу, що діюча система формування стратегій інноваційного розвитку країн ЄС призведе до вирівнювання розвитку НІС і показників цивілізаційного розвитку національних економік.

Західноєвропейські та російські економісти назвали цю тенденцію «ефектом конвергенції» [8].

Уточнена класифікація країн-лідерів інноваційного зростання

Група	% приросту (середній по групі)	Лідери зростання (країни реформатори)	Помірковане зростання	Повільне зростання
Інноваційні лідери	1,5%	Швейцарія (CH)	Фінляндія (FI), Німеччина (DE)	Данія (DK), Швеція (SE), Великобританія (UK)
Інноваційні послідовники	2,7%	Кіпр (CY), Естонія (EE)	Ісландія (IS), Словенія (SI)	Австрія (AT), Бельгія (BE), Франція (FR), Ірландія (IE), Люксембург (LU), Нідерланди (NL)
Помірковані новатори	3,3%	Чехія (CZ), Греція (GR), Мальта (MT), Португалія (PT)	Угорщина (HU), Литва (LT), Польща (PL), Словаччина (SK)	Італія (IT), Норвегія (NO), Іспанія (ES)
Країни, що наздоганяють	5,5%	Болгарія (BG), Румунія (RO)	Латвія (LV), Туреччина (TR)	Хорватія (HR)

Складено автором на основі джерела [8]

Побудована система позиціонування країн ЄС в межах вектору індексу SII та вектору середньорічного приросту інноваційної продуктивності НІС з одного боку, підтверджує висновок щодо «вирівнювання» інноваційного розвитку країн Євросоюзу, з іншого - демонструє значний розрив в темпах інноваційної активності, тобто свідчить про дивергенцію НІС країн ЄС (рис.3).

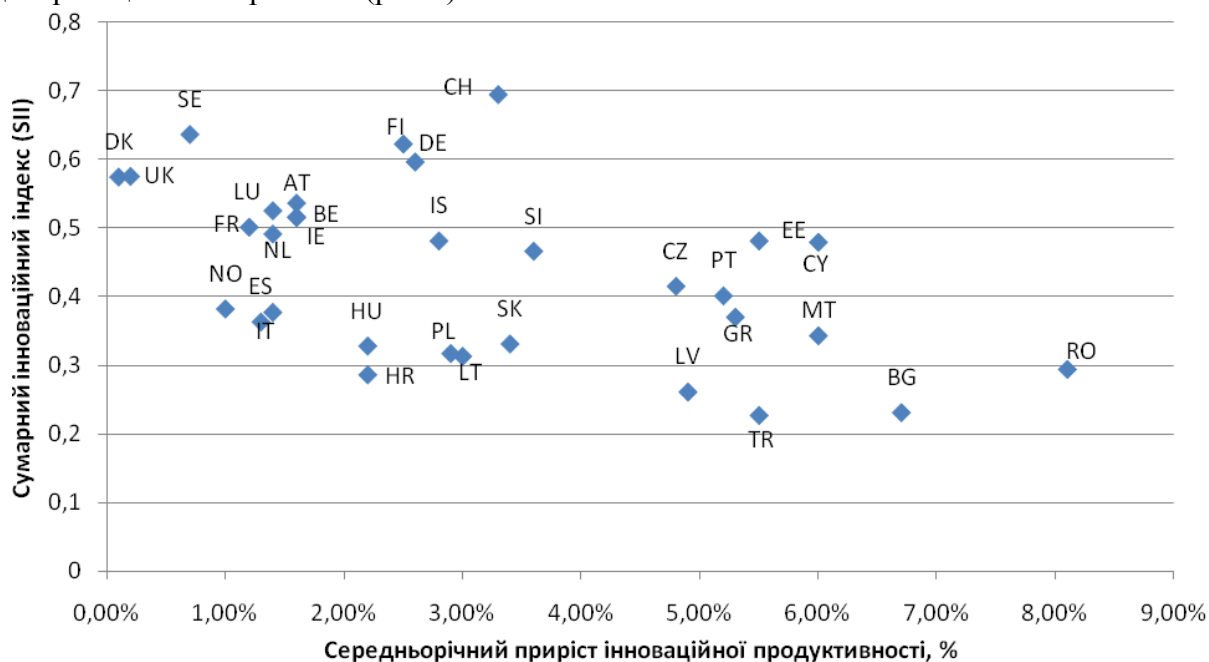


Рис. 3. Позиціонування НІС країн ЄС в системі індексів інноваційної продуктивності

Розрахунки зміни параметрів продуктивності НІС в розрізі країн ЄС та їх основних груп характеризують досить широкий діапазон в межах всіх індивідуальних показників.

Таблиця 3

Середньорічні показники приросту параметрів НІС у розрізі груп країн ЄС

Країни	Людськ і ресурси	Фінанс и і пдтри мка	Інвестиці їкомпані й	Кооперац ія та підприєм ництво	Пропус кназдат ність	Новато ри	Економіч ний ефект
CH	3,6	8,6	0	0,8	6	0	2
FI	2,2	4	1,7	2,9	4,4	4,8	0,5
DE	3,7	5,5	0,5	0,9	5,2	-0,7	1,2
DK	3,1	1,7	-0,5	-1,7	3,2	-5,7	-2,4
SE	1,6	4,5	-0,8	-1,9	4,2	-3,3	-2,1
UK	1,3	8,5	1,8	-1,6	0,2	-4,2	-5
Інновацій нілідери	2,58	5,47	0,45	-0,10	3,87	-1,52	-0,97
CY	4,3	11,1	1,3	12,1	7,7	-4,3	6,4
EE	5,7	9,5	14,5	0,4	10,4	-0,3	2,1
IS	4,3	5,2	0,3	-0,9	7,5	0	-0,6
SI	2,4	9,7	1,5	2,2	8,8	0	0
AT	1,9	0,7	2,6	1	3,1	-0,8	2
BE	1,7	8,3	-2,7	0,5	2,8	-0,8	0,1
FR	2,2	1,1	-0,3	0,5	4,2	0	-0,2
IE	5	9,4	-1,3	-3,1	-0,4	-3,3	0,5
LU	0,1	14,5	-0,5	-6,9	9,1	-2,3	-2,8
NL	4,1	5,4	-1,7	-0,2	0,2	1	0,5
Інновацій ніпослідо вники	3,17	7,49	1,37	0,56	5,34	-1,08	0,8
CZ	7,1	16,1	-1,5	-0,6	11,6	-2,6	1,5
GR	5	9,4	-1,3	-3,1	-0,4	-3,3	0,5
MT	8,6	2,7	3,7	5,3	22,3	0	-0,2
PT	8,5	5,9	7,5	1,3	10,1	0,1	3,2
HU	0,4	-2,6	2,1	1,2	7,3	-1,1	5,6
LT	4,5	8	-2,6	0,1	8,9	-6,1	2,8
PL	2,4	6,8	1,7	1,8	11,6	-2,1	-1,9
SK	0,1	7,4	-1,5	1,2	13,2	2,6	2,5
IT	4,2	6	0,7	0,5	0,9	-0,4	-2,1
NO	3,2	4,6	-1,3	-0,6	4	-0,8	-2
ES	-0,9	4,7	6,4	-2,2	0,6	-2,1	3,1
Помірков аніновато ри	3,92	6,27	1,26	0,45	8,19	-1,44	1,18
BG	4,1	12,2	6,1	2	25,2	4,5	0,6
RO	8,2	20,4	-0,5	1,3	25,2	2,1	2,8
LV	4,9	14,1	-1,8	-5,9	17,5	0	2,4
TR	7,5	7,1	11	1,7	8,8	0	3,7
HR	4,8	1,1	-1,2	2,2	3,6	0	1,6
Країни, щоназдог аняють	5,9	10,98	2,72	0,26	16,06	1,32	2,22

Розраховано автором на основі джерела [8]

Застосування агрегованих індексів, дозволяє виокремити із загального переліку результати оцінки параметрів НІС країн «інноваційних лідерів» та країн «інноваційних послідовників». Результати цих країн мають найменшу варіацію відхилень серед усіх параметрів, що свідчить про рівень «стійкості та міцності» їх національних інноваційних систем та здатність останніх, управляти підсистемами, які забезпечують пропорційну зміну всіх параметрів НІС (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка зміни параметрів, що характеризують інноваційну продуктивність НІС у розрізі груп країн ЄС

Для інших груп країн притаманним є дисбаланс у темпах зростання окремих параметрів, які характеризують їх національні інноваційні системи. Для країн «інноваційних послідовників», характерним є низький рівень зростання такого важливого параметру системи, як корпоративні інвестиції в інновації. НІС країн «поміркованих новаторів», в цілому, показують досить стрімкий приріст вхідного параметру, розрахованого за напрямком «фінанси і підтримка інновацій», але для цієї групи країн характерним є низький рівень вихідних параметрів системи – тобто ефективності пропускної здатності системи (за показниками кількості патентів, промислових зразків, торгових марок, тощо). НІС країн «поміркованих новаторів» та «країн, що наздоганяють» за динамікою зміни параметрів системи можна визначити як не збалансовані системи, що свідчить про невідповідність розвитку підсистем загальноєвропейським вимірам.

Висновок. Проведені розрахунки, є основою для виокремлення спільних ознак змін, які в тій чи іншій мірі притаманні для НІС всіх груп країн.

По-перше, характерна позитивна тенденція зростання параметрів, які відповідають таким характеристикам НІС, як «пропускна здатність систем», «фінанси і підтримка інновацій», «людські ресурси».

По-друге, чим вищий рівень параметру системи, тим повільніше він зростає, і навпаки, якщо показник параметру низький його зміна потребує менших зусиль системи, тобто спостерігається «ефект конвергенції» і така ситуація характерна для всіх параметрів НІС груп країн. У країн «поміркованих новаторів» та «країн, що наздоганяють» спостерігається покращення стану розвитку НІС по таким параметрам, як «економічний ефект», «кооперація та підприємництво» та «корпоративні інвестиції», в той час, як у НІС країн «інноваційних лідерів» та «інноваційних послідовників» ці показники стагнували практично за більшістю індивідуальних показників. Три групи країн, окрім «країн, що наздоганяють» показали невелике уповільнення розвитку своїх інноваційних систем за параметром «новатори».

Як було визначено, кожна з чотирьох груп країн ЄС, при наявності характеристик ознак інтенсивності інноваційних процесів має суттєві відмінності, які є наслідком диверсифікації створених національних інноваційних систем. Проведений аналіз дозволяє сформулювати припущення, що для кожної групи країн характерними є лише свої особливі «сукупності» ендегенних факторів, які забезпечують конкурентні переваги у сфері високих технологій. Для виявлення домінуючих ендегенних факторів на зміну вихідних

параметрів НІС, які власне визначають конкурентоспроможність національної економіки у МРП та її експортну та патентну спеціалізацію, було проведено аналіз динаміки параметрів по кожній країні.

Анотація

В науковій статті досліджено методологічні аспекти інноваційної діяльності європейських країн, їх пріоритети, програми розвитку, механізми та інструменти забезпечення. Проаналізовано сучасний стан інноваційного розвитку країн ЄС у напрямі формування високотехнологічної економіки, виділено групи країн за рівнем зростання показників.

Анотация

В научной статье исследованы методологические аспекты инновационной деятельности европейских стран, их приоритеты, программы, механизмы и инструменты обеспечения. Проанализировано современное состояние инновационного развития стран ЕС в направлении формирования высокотехнологичной экономики, выделены группы стран по уровню роста показателей.

Annotation

In the scientific article is devoted methodological aspects of innovation activities of European countries, their priorities, program development, mechanisms and software tools. Analyzed the contemporary state of innovation development of the EU countries, formation of high-tech economy, selected group of countries with the highest growth rates.

Список використаних джерел:

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992-2015 / Р.А.Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 606 с.
2. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина / ИМЭМОРАН.—М. : Магистр, 2007.—429 с.
3. Кузык Б. Н., Яковец Ю. В. Росси – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. — 632 с.
4. Мешко Н.П. Механізми державного впливу на розвиток високих технологій у провідних країнах світу // Економіка і право. -2008.-№2.-С.255-260.
5. Алексеева К.А. Удосконалення організаційно-економічного регулювання інноваційної діяльності // Економіка та держава. –2008. –№ 9. –С.30-32.
6. Нагребельний В.П. державне регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності: шляхи вдосконалення // Правова держава. –К., 2007. –Вип. 18. –С. 304–314.
7. Яковец Ю.В. Эпохальные инвестиции XXI века. М.: Экономика. – 2004.
8. Science, Technology and Competitiveness: key figures 2008/2009 // Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
9. Top 100 applicants 2009 / Режим доступу: <http://www.epo.org>.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Постановка проблеми. Усвідомлення аграрними підприємствами необхідності перебудови своєї господарської діяльності на інноваційних засадах, тобто активізація інноваційно-інвестиційної складової їх розвитку, є надзвичайно важливим чинником, без якого подальший розвиток села є неможливим. Таке усвідомлення нереально «насадити згори» – директивний метод ніколи не спрацює ефективно у відкритій економіці ринкового типу. Лише глибоке розуміння того, що інноваційна компонента є невичерпним резервом розвитку, змусить сучасні агропідприємства переорієнтувати свою діяльність на інноваційні засади.

Водночас, яку б важливу роль не відігравало впровадження інновацій у господарській діяльності підприємств, без відповідної опіки та координації з боку держави інноваційний розвиток на мікрорівні носитиме лише точковий характер. Охоплення інноваційними процесами сільськогосподарської сфери в цілому вимагає підтримки інноваційних перетворень на загальнодержавному рівні. Лише таким чином впровадження інновацій може отримати системний, масовий характер.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблема розробки концептуальних засад розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності в сільському господарстві неодноразово розглядалася на державному рівні. Також її досліджували такі вчені як Алтухов А.І. [1], Беспяхотний Г.В. [2], Санду І.С. [3], Саранчук Г.М. [4], Федун І.Л. [5] та інші. Ними було розглянуто процес розробки основних концептуальних засад переведення сільського господарства на інноваційні засади розвитку, вивчено механізм, необхідний для забезпечення такого переведення, а також досліджено фінансовий аспект інноваційного здійснення сільськогосподарського виробництва. Водночас, соціальні нюанси концептуального розвитку сільського господарства на інноваційних засадах розглянуто недостатньо.

Завдання дослідження:

- оцінити існуючі концептуальні наробітки щодо функціонування сільського господарства на інноваційних засадах;
- запропонувати заходи, які уможливають подальший розвиток сільськогосподарської сфери в інноваційному напрямку.

Результати. Сьогодні в Україні національну концепцію розвитку інноваційної діяльності в сільському господарстві формують наступні нормативні акти:

- Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року;
- Концепція Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2016 року;
- Про схвалення Концепції реформування і розвитку аграрної освіти та науки.

Також на розгляді широкого загалу знаходяться проекти ще двох нормативних актів, які мають концептуальний характер і, цілком можливо, в майбутньому будуть включені до вищевказаного переліку. Це проект Концепції комплексної державної програми реформ та розвитку сільського господарства України та проект Національної доктрини реформування та розвитку агропродовольчого комплексу України.

Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Цей програмний документ охоплює основні напрямки розвитку аграрної сфери, за якими повинне розвиватися сучасне село. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р., Програма визнає недостатнє стимулювання впровадження

інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво однією з головних проблем, що обумовлюють складну економічну та соціальну ситуацію на селі. У свою чергу, саме інноваційне зміцнення матеріально-технічної бази аграрного сектору та впровадження екологічно безпечних, ресурсо- та енергозберігаючих технологій проголошуються важливими способами подолання існуючих у агросекторі проблем.

Пункт 2 розділу IV Програми «Фінансове забезпечення аграрного сектору» приділяє увагу інвестиційно-інноваційній моделі розвитку села як такої, що має сформуватися у результаті посилення конкурентної боротьби із повноцінним входженням України у міжнародний економічний простір. Передбачені Програмою заходи з формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку села мають як інноваційну, так і неінноваційну природу (табл. 1).

Таблиця 1

Заходи із формування інноваційної моделі розвитку села

Заходи інноваційного характеру	Заходи неінноваційного характеру
Розвиток ринку інноваційної продукції	Розроблення та виконання державних, регіональних та інших програм розвитку галузі.
Створення інноваційних парків на базі існуючих аграрних науково-дослідних установ та навчальних закладів.	Досягнення випереджальних темпів приросту інвестицій за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел.
Формування інвестиційної підтримки фермерських господарств з першочерговим її спрямуванням на реалізацію інноваційних проектів.	Використання на конкурсних засадах бюджетних коштів для інвестиційних проектів соціально-економічного розвитку села.
Спрямування однієї третини надходжень до дорожніх фондів на інноваційний розвиток шляхової мережі у сільській місцевості.	Фінансування розвитку матеріально-технічної бази наукових установ агропромислового комплексу у обсягах, які щороку становлять не менш як 6% вартості основних засобів.
Створення економічних умов для розвитку органічного землеробства.	Удосконалення системи державного замовлення на об'єкти інтелектуальної власності
Надання переваги сільськогосподарським товаровиробникам у процесі конкурентного відбору інноваційних проектів для їх фінансової підтримки за рахунок коштів держави.	Урегулювання амортизаційної політики у господарствах, що орендують майно
Поглиблення міжнародного співробітництва в інноваційній сфері.	Формування та розвиток інфраструктури дорадчої діяльності, здійснення заходів щодо підвищення ефективності функціонування дорадчих служб
Підвищення рівня комерціалізації результатів наукових досліджень та інновацій.	

Джерело: [6].

Концепція Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2016 року забезпечує деталізацію окремих положень, розглянутих у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року. Проте, на відміну від неї, вона охоплює не стільки питання загального характеру, скільки технологічні інноваційні моменти виробництва. Кінцевою її метою є техніко-технологічне оснащення сільськогосподарського виробництва та переведення його на якісно новий рівень функціонування. Згідно з Концепцією, перед вітчизняним сільським господарством лежить три можливих напрямки розвитку (рис. 1).

Як свідчать дані рисунку, за умови обрання історичного напрямку розвитку села, останнє приречене вирішувати постійні проблеми, пов'язані з матеріально-технічним та кадровим забезпеченням, невизначеністю, обумовленою кліматичними умовами та постійними втратами врожаю. Другий з-поміж перелічених варіантів призведе до втрати виробничого та науково-технічного потенціалу, узалежнення вітчизняного сільсько-господарського виробництва від зарубіжних виробників техніки та у кінцевому рахунку – до зростання безробіття, трудової міграції сільського населення та деградації соціально-побутової сфери у сільській місцевості. Таким чином, весь вибір фактично зводиться до третього варіанту, який сприятиме зміцненню індустріальної основи сільськогосподарського виробництва, розвитку його виробничого та науково-технічного потенціалу, а також покращенню матеріального становища і умов життя сільських працівників. Практичної реалізації третього напрямку розвитку Концепція передбачає досягнути завдяки технічному переоснащенню галузі передовою технікою, впровадженню на цій основі новітніх технологій, підвищенню кваліфікації кадрів і забезпеченню високого рівня їх професійної підготовки [7].

Розглянуті в Програмі та Концепції ідеї набули свого подальшого розвитку в проекті Концепції комплексної державної програми реформ та розвитку сільського господарства України [8]. Проголошуючи Україну насамперед аграрною державою, проект Концепції агітує підпорядкувати усі інші галузі та політики аграрній сфері. Як і Концепція Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2016 року, проект Концепції визначає для українського сільського господарства три можливих варіанти розвитку – ситуаційне реагування, ситуаційне реформування та системне реформування.

На нашу думку, означений розвиток повинен здійснюватися з орієнтацією на тенденції та очікування, що виникають у світовій економіці та вітчизняній економіці зокрема. Це – необхідна умова формування майбутнього образу вітчизняного села. У іншому випадку посилення дисбалансу між світовими та національними інноваційними тенденціями призведе до відставання України від технологічного та економічного прогресу, а також втрати конкурентоспроможності на зовнішній арені. Україна буде інтегруватися у світову спільноту виключно як сировинна держава та ринок збуту, що фактично буде віддано на відкуп іноземним гравцям. Це вимагає швидкого та ефективного корегування основних параметрів вітчизняної інноваційної діяльності та приведення їх у відповідність зі світовими інноваційними тенденціями та потребами.

Об'єднані в концепцію заходи з корегування національної інноваційної сфери, на нашу думку, доцільно умовно згрупувати в три великих блоки.

I. Зміцнення соціально-економічної системи України як бази для активізації інноваційної діяльності та переходу національної економіки на інноваційні засади розвитку. Переорієнтація виробництва на 5-6-ті технологічні уклади, як цього вимагають жорсткі реалії сьогодення, можлива виключно в умовах економічно та фінансово здорового середовища. Випуск високотехнологічної продукції потребує наявності відповідної матеріально-технічної бази, якісних науково-технічних рішень, працівників відповідної кваліфікації і ринку, спроможного забезпечити всі необхідні «входи» (матеріали, обладнання, кадри, фінанси, розробки) та «виходи» (продукцію, напрацьовані технології, оформлені розробки та ідеї).

Неабияку роль у зміцненні соціально-економічної системи відіграє успішна кластеризації держави, встановлення зв'язків з іноземними регіонами та залучення до новостворених кластерів закордонних учасників. На рівні регіонів, у яких буде розміщено такі кластери, слід розробити стратегії стимулювання іноземних фірм щодо дислокації у певний кластер та ініціації обміну між кластерами. Стратегічний міжкластерний обмін повинен бути підтриманий не тільки державою, але й учасниками, що будуть входити до його складу – підприємствами та науковими установами (університетами). Необхідною

умовою є якомога ширше залучення у роботу іноземних підприємств кластеру, перетворення їх на частину цього кластеру, а не лише на учасників обміну. Крім цього, регіональні кластери повинні також залучати дослідників та студентів (особливо іноземних) та стимулювати укладення з ними довгострокових угод.

II. *Активізація національної інноваційної діяльності як необхідної умови трансформації економіки України на «економіку знань».* Розвитку національної інноваційної системи України на сучасному етапі притаманний ряд парадоксів. Її характеризує значний науково-дослідний потенціал (чисельність зайнятих у сфері досліджень та розробок, значне різноманіття їх спрямованості тощо), але результативність використання цього потенціалу незначна. Причинами неефективності є недостатній рівень інвестицій в економіку, млява інноваційна активність підприємств, неефективність інститутів, що забезпечують діяльність науково-технологічного комплексу, нерозвинутість наукового менеджменту, нераціональне використання ресурсів під час розв'язання науково-технологічних задач тощо. Світова економічна криза може стати для України можливістю для переорієнтації на інноваційний шлях розвитку. За словами віцепрезидента Російської академії наук О. Некіпелова, криза є періодом болісного звільнення від попередньої оболонки, застарілих інститутів та неефективної моделі розвитку. Вона спроможна змінити вектор технологічного потенціалу розвитку країни як на основі власних ресурсів, так і на основі імпорту сучасних технологій та обладнання [9].

Сьогодні суцільна національна інноваційна система в Україні відсутня – формуються лише окремі її елементи, співпрацю між якими і досі не налагоджено; управління інноваційним розвитком розпорошене по відомствах, а кількість підприємств, що стали на засади інноваційного розвитку, вкрай незначна. Досвід успішних країн свідчить, що сучасні реалії вимагають принципово нової моделі організації виробництва – моделі, орієнтованої на створення інновацій, підґрунтям якої виступає конкурентне середовище, орієнтоване і на розробників, і на постачальників, і на посередників. Україна потребує моделі розвитку, органічно інтегрованої у міжрегіональні та глобальні коопераційні зв'язки.

Перехід на інноваційний розвиток не може бути здійснений без участі держави, передусім тому, що сама інноваційна діяльність не є у чистому вигляді підприємницькою. В умовах кризи значення державної підтримки багатократно зростає, особливо коли мова йде про перші стадії інноваційного процесу, пов'язані з великим ризиком неотримання бажаних результатів, а тому участь у них підприємців нечаста та незначна.

Висновки. Формування ефективної інноваційної політики в аграрній сфері здійснюється з урахуванням того, що ведення сільськогосподарського виробництва здійснюється в різних природнокліматичних умовах (Полісся, Лісостеп, Степ), тому інноваційний розвиток повинен здійснюватися на засадах диференціації та концентрації інноваційних ресурсів на пріоритетних для конкретних регіонів наукомістких виробництвах. Стійке нарощування науково-технологічного потенціалу вимагає від інноваційної аграрної політики збалансованої програми інституціональних змін, покликаних сформувати сприятливе для інноваційного розвитку ринкове середовище та стимулювати аграрне підприємництво до здійснення інноваційної діяльності та партнерства. Сучасне ж державне регулювання у сфері сільського господарства орієнтується на:

- дотримання рівня законодавчо затверджених бюджетних асигнувань на фінансування наукових досліджень та розробок у аграрній сфері;
- фінансування з бюджетів (державного чи місцевих) цільових програм зі стимулювання та підтримки сільськогосподарських інновацій;
- субсидування банківських відсоткових ставок за кредитами та позиками на технічне та технологічне оновлення сільськогосподарського виробництва;
- державну підтримку дослідно-виробничих господарств;

- зниження (звільнення) від сплати митних платежів за ввезення високоефективних порід худоби та високотехнологічного обладнання для організацій та господарств АПК;
- підготовку та перепідготовку висококваліфікованих кадрів з інноваційного менеджменту аграрної сфери, залучення спеціалістів для роботи з новими (інноваційних) сільськогосподарськими технологіями, стимулювання та закріплення їх на аграрних підприємствах;
- здійснення страхування ризиків сільськогосподарських виробників та формування позабюджетного фонду науково-дослідних робіт на основі відрахувань підприємств агросфери з віднесенням їх до виробничих витрат тощо.

Анотація

У статті розглядаються особливості практичної реалізації національної концепції здійснення інноваційної діяльності в сільському господарстві та окреслюються напрямки її подальшого розвитку з урахуванням соціальних аспектів.

Ключові слова: інновації, сільське господарство, концепція, державна програма, творчі індустрії.

Аннотация

Статья рассматривает особенности практической реализации национальной концепции осуществления инновационной деятельности в сельском хозяйстве и очерчивает направления ее дальнейшего развития с учетом социальных аспектов.

Ключевые слова: инновации, сельское хозяйство, концепция, государственная программа, творческие индустрии.

Summary

The paper considers specifics of practical implementation of national conception of innovation activity in agriculture and outlines directions of its further development considering some social aspects.

Key words: innovations, agriculture, conception, state program, creative industries.

Список використаних джерел:

1. Алтухов А.И. Инновационный путь развития сельского хозяйства как основа повышения его конкурентоспособности. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12876730>.
2. Беспехотный Г.В. Инновационные и инвестиционные ресурсы развития сельского хозяйства. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15129153>.
3. Санду И.С. Формирование инновационной модели развития сельского хозяйства. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15510308>.
4. Саранчук Г.М. Інноваційний розвиток сільського господарства як основа підвищення його конкурентоспроможності. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_1/26.pdf.
5. Федун І.Л. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства: дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки". – К., 2007. – 233 арк. – Бібліогр.: арк. 195-208.
6. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?3800>.
7. Концепція Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2016 року. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/page/?10490>.

8. Концепція комплексної державної програми реформ та розвитку сільського господарства України (проект). – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?11044>
9. Властин Г.А. Инвестиционно-технологическое взаимодействие России и Евросоюза в условиях кризиса. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/4_2009/art5_13_2009.html.
10. Елена Укусова. Время креатива. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d_no=23943

УДК: 338.512:621.22:504

Шкробот М.В.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГІДРОЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Сталий розвиток України визначає стратегічний напрямок досягнення збалансованості економічної, соціальної і екологічної складових національної системи на основі структурної перебудови економіки, техніко-технологічного переозброєння виробництва, інтенсивного розвитку наукомістких галузей, екологізації усіх сфер суспільного життя.

Одним з напрямків досягнення збалансованості економіки є стала стратегія розвитку паливно-енергетичного комплексу України до 2030 року, яка була прийнята в 2006 році, яка передбачає збільшення виробництва електроенергії у 2,2 рази. Формування загальної стратегії енергетики України витікає з довгострокових цілей, які стоять перед галуззю, однією з яких є стратегічний розвиток гідроелектроенергетики України [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження тенденцій розвитку гідроелектроенергетики України займаються такі вітчизняні науковці, як С.І. Поташник, Ю.О. Віхорев, О.А. Рябенко, В.Л. Расовський та ін.

Завдання дослідження полягає у визначенні ролі та місця гідроелектроенергетики в паливно-енергетичному комплексі та енергетичній системі України; у визначенні стану гідроелектроенергетики за останні роки та перспектив її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Основною енергетичною проблемою України як енергодефіцитної держави, в якій проживає біля 1% населення планети, є значне споживання енергії – більше 2% споживання світової. Більше 50% потреб України в паливі покривається імпортом: імпорт нафти сягає 90%, природного газу 70%. При цьому рівень комфортності нашого життя відповідає рівню слаборозвинутих держав, а щодо розвитку Україна займає в світі місце в кінці першої сотні. Значне зростання цін на енергоресурси в світі за останній час змушує енергодефіцитні держави шукати джерела більш дешевої енергії, ніж традиційна, тобто нетрадиційні та відновлювальні [2].

Гідроелектроенергетика є однією з найбільш ефективних технологій отримання електроенергії в світі, оскільки використовує відновний енергоресурс. Окрім того, завдяки своїй маневреності, гідроелектроенергетика сприяє вирішенню проблем стійкості енергосистем. Є країни, серед найбільш розвинених країн світу, економічний гідроенергетичний потенціал (ЕГЕП) яких вже використано на 80—100% (табл. 1).

Таблиця 1.

Освоєння економічного гідроенергетичного потенціалу (ЕГЕП) в різних країнах світу на 2000 р. [3, 4]

Країна	Сумарний ЕГЕП, млрд. кВт*годин	Виробіток електроенергії, млрд. кВт*годин	Рівень освоєння, %
Росія	600	165,4	26,0
Австралія	30,0	17,5	60,0
Нова Зеландія	40,0	22,9	60,0
Венесуела	100	60,6	60,6
Україна	17-18	9,8	61-64
Норвегія	179,6	116,3	64,8
Канада	536	350	65,3
Австрія	53,7	37,5	69,8
США	376	308,8	82,1
Німеччина	20,0	18,2	86,0
Японія	114,3	95,6	90,0
Франція	71,5	72,0	100,0

Рівень освоєння ЕГЕП в Україні на разі оцінюється в 61—64% [4], що є нижчим за середньоєвропейський (71,8%) рівень і рівень більшості розвинених країн, тобто перспективи для розвитку гідроелектроенергетики в Україні, як альтернативного, енергозберігаючого, високо маневреного виду енергетики, все ще залишаються суттєвими.

На жаль, сьогодні можна констатувати, що об'єднана енергетична система (ОЕС) України має неоптимальну структуру і потребує її поліпшення. В світовій практиці експлуатації енергетичних систем розвинених країн прийнято вважати, що в енергооб'єднаннях з переважною генерацією на ТЕС та АЕС в структурі потужностей ГЕС та ГАЕС повинні складати 15-20% від сумарної потужності системи. Проте в ОЕС України потужність ГЕС та ГАЕС не перевищує 6% (табл. 2), чим обумовлює дефіцит як маневрових, так і регулюючих потужностей, що створює важкі умови компенсації коливань навантаження в енергосистемі та впливає на якість електроенергії [5, 6].

Таблиця 2.

Структура виробництва електроенергії різних країн світу на 2008 р., % [7].

Країна	АЕС	ТЕС та ТЕЦ	ГЕС та ГАЕС	Інші види генерації
ЕС	29,5	48,7	10,2	11,6
США	20,0	69,0	6,0	5,0
Китай	2,0	82,0	15,0	1,0
Індія	3,0	65,0	25,0	7,0
Бразилія	2,0	13,0	80,0	5,0
Півд. Корея	24,4	68,8	5,7	1,1
Україна	46,3	43,6	5,5	4,6

Переоцінити роль гідроелектроенергетики в забезпеченні сталого розвитку та енергетичної безпеки України, зважаючи на дефіцит енергетичних ресурсів загалом, важко.

Виходячи з поставлених задач Стратегії розвитку ПЕК України до 2030р, основними стратегічними орієнтирами розвитку гідроелектроенергетики є [8]:

- Сумарна потужність гідроенергетичних об'єктів має досягти 10460 МВт, а середньо багаторічне виробництво електроенергії на цих об'єктах досягне 18,6 млрд. кВт-год;

- Збільшення маневрених потужностей в ОЕС України до 15-20% від загальної потужності системи;

- Забезпечення в повному обсязі регулюючих функцій в енергосистемі;

- Створення найбільш сприятливих умов для роботи обладнання ТЕС та АЕС.

Для цього, по-перше, планується ввести нові пікові потужності на гідроенергетичних об'єктах і, по-друге, провести реконструкцію діючих гідроелектростанцій з метою продовження їх ресурсу, підвищення потужності та виробництва електроенергії.

Ці стратегічні завдання гідроелектроенергетики планувалися та плануються здійснювати поетапно, враховуючи необхідність:

на 1-му етапі:

- реконструкції діючих ГЕС ПАТ «Укргідроенерго»;
- ліквідації дефіциту маневрових потужностей шляхом завершення будівництва Ташлицької ГАЕС;
- вирішення проблем малої гідрогенерації в контексті локальних проблем енергозабезпечення і водопостачання.

на 2-му етапі:

- завершення будівництва Дністровської ГАЕС;
- подальшого використання гідравлічних джерел енергії в західних регіонах країни в комплексі з протиповеневими заходами: це будівництво ГЕС на притоках р. Тиси.

Зважаючи на те, що великі ГЕС України експлуатуються вже понад 40 років в 1996 - 2002 рр. проведено перший етап їх реконструкції за участю Світового банку. Головні цілі реконструкції виконано:

- продовжено термін надійної і ефективної експлуатації гідроелектростанцій на 30-40 років;
- введено 240 МВт додаткової пікової потужності та зростання виробництва гідроелектроенергії на 235 млн. кВт-год;
- підвищено надійність експлуатації гідротехнічних споруд, безпеку гребель, створено автоматизовані системи контролю їх стану;
- покращено екологічну ситуацію в басейні р. Дніпра, зокрема щодо якості води [9].

В даний час ведеться другий етап реконструкції ГЕС Дніпровського каскаду, що дозволить продовжити модернізацію за світовими стандартами обладнання та автоматизованих систем управління технологічними процесами, підвищити рівень безпеки, збільшити потужність на 1% [7].

За період реконструкції ГЕС ПАТ «Укргідроенерго» реконструйовано 32 гідроагрегати (із 100), введено в дію 440 одиниць сучасного обладнання.

Значно активізовані роботи на добудові такого стратегічно важливого гідроенергетичного об'єкту з високим ступенем будівельної готовності, як Дністровська ГАЕС.

В 2006-2007 рр. введено в дію першу чергу Ташлицької ГАЕС у складі двох гідроагрегатів по 150 МВт кожний. В 2009 році введено 1-ий гідроагрегат Дністровської ГАЕС.

Загальна встановлена потужність ГЕС та ГАЕС у 2010 році досягла 7400 МВт. Після 2015 року заплановано розпочати введення в дію на Канівській ГАЕС гідроагрегатів сумарною потужністю 1000 МВт, добудову якої на даний час відновлено, що також вирішить цілу низку проблем в енергосистемі України [10].

Використання потенціалу малих річок має дуже важливе значення для надійного енергопостачання місцевих споживачів. Враховуючи те, що експлуатація малих ГЕС супроводжується мінімальним впливом на оточуюче природне середовище, а також має

кращі економічні властивості і соціальну значимість порівняно з іншими нетрадиційними відновлювальними джерелами енергії, Уряд України поставив завдання докорінно змінити ситуацію щодо малої гідроенергетики, тобто забезпечити її активне відродження і розвиток. Виконання програми реконструкції діючих малих ГЕС та відбудова непрацюючих станцій забезпечить введення на цих гідроенергетичних об'єктах більше 100 МВт потужності [11].

Нові ГЕС, що планується будувати на Тисі з її притоками, додадуть енергосистемі 1200 МВт пікової потужності та забезпечать приріст виробництва електроенергії майже на 4 млрд. кВт-год [12].

До 2017 року заплановано повністю завершити заміну та модернізацію всього основного та допоміжного обладнання на діючих ГЕС та ГАЕС, що дозволить підвищити їх потужність в цілому, з урахуванням виконання в 1996-2002 рр. програми 1-го етапу реконструкції ГЕС, на 350 МВт, суттєво покращити екологічну ситуацію в басейнах річок Дніпра та Дністра, а також значно підвищити надійність та якість роботи ГЕС та ГАЕС і всієї енергосистеми України в цілому. При цьому в повній мірі використовується світовий досвід впровадження найсучаснішого обладнання, систем діагностики, захисту та автоматичного управління гідроенергетичним обладнанням і гідроспорудами на основі мікропроцесорних технологій [9, 11, 13].

Не зважаючи на те, що спостерігається відновлення галузі, розвиток гідроелектроенергетики в Україні стримують ряд чинників, головним з яких є недосконалість нормативного та правового забезпечення всіх напрямів освоєння відновлюваних джерел електроенергії. Партнерство державного і приватного секторів у реалізації великих сучасних енергетичних програм та проектів – одна з головних тенденцій структурних реформ у світовій енергетиці. Для забезпечення повного переходу ОЕС України, частиною якої є генеруючі потужності ГЕС та ГАЕС, на паралельну роботу з європейською енергетичною системою (UCTE) має бути узгоджено біля 1200 міжнародних стандартів, чинних в ЄС.

Можна стверджувати, що оскільки в Україні залишаються значні резерви ЕГЕП, а також існує нагальна потреба в енергозберігаючих технологіях і маневрених джерелах електроенергії, то, відповідно, немає жодних об'єктивних причин, які б не заохочували б до нарощування в країні гідроелектроенергетичних потужностей.

Висновки. У статті було визначено, що гідроелектроенергетика є єдиним джерелом маневрових та регулюючих потужностей в енергетичній системі держави, яка забезпечує її енергетичну безпеку. Саме у розвинутих країнах потужність ГЕС та ГАЕС в структурі енергосистеми складає 15-20%, а в ОЕС України лише 6%.

Було визначено, що за умов виконання поставлених стратегічних цілей розвитку гідроелектроенергетики є можливість поліпшення структури потужності ОЕС України, а також можливість її приєднання до європейської енергетичної системи (UCTE), оскільки країна має достатній енергетичний потенціал. Зокрема, необхідно вдосконалити законодавчу базу, створити програми на державному рівні для розвитку високоефективних допоміжних галузей, розвивати державне стимулювання технічного та технологічного оновлення виробничих фондів гідроелектроенергетичних підприємств.

Анотація

У статті визначено роль та місце гідроелектроенергетики в енергетичній системі України; виявлено основні проблеми та визначено перспективи розвитку цієї галузі.

Ключові слова: гідроелектроенергетика, економічний гідроенергетичний потенціал, енергетична стратегія розвитку України.

Анотація

В статті определено роль и место гидроэлектроэнергетики в энергетической системе Украины; выявлены основные проблемы и определены перспективы развития этой отрасли.

Ключевые слова: гидроэлектроэнергетика, экономический гидроэнергетический потенциал, энергетическая стратегия развития Украины.

Summary

In the article is determined place and role of hydroelectricity in the energy system of Ukraine, it is found out the main problems and perspectives of this industry development.

Keywords: hydroelectricity, economic hydroelectricity potential, the energy strategy of Ukraine's development.

Список використаних джерел:

1. Енергетична стратегія України до 2030 року / Енергоінформ. – 2006, – № 12 (351) – № 20 (359). – Інформаційні додатки.
2. Коробко Б. П., Оніпко О. Ф. Енергетична стратегія України: роль і місце поновлюваних джерел енергії // Винахідник і раціоналізатор – 2005. - № 1. - С. 19–29.
3. Bartle A. Hydropower potential and development activities. Energy Policy, 2002. — Vol. 30, Issue 14. — P. 1231—1239.
4. Hydropower and Dams. 2001. World Atlas and Industry Guide. Aqua-Media International, UK.
5. Гидроэнергетика и окружающая среда/ Под общ. Ред. Ю. Ландау и Л.А. Сиренко. - К. : Либра, 2004. - 484 с.
6. Шидловський А.К., Поташник С.І., Федоренко Г.М Надійні гідроелектростанції — гарант технологічної безпеки та ефективної експлуатації АЕС та ТЕС// Гідроенергетика України. - 2005. - № 1. - С. 8-11.
7. Віхорєв Ю.Р. Світові тенденції розвитку гідроенергетики // Проблеми загальної енергетики – 2002. - №6. – С. 30-34
8. Поташник С.І. Реалізація стратегії розвитку гідроенергетики України до 2030 року. // Гідроенергетика України. - 2007. - № 4. - С. 3-5.
9. Поташник С.И. Электроэнергетика Украины: современное состояние и перспективы развития. // Гидротехническое строительство. - 2010. - № 6. - С. 14-16
10. Рассовский В.Л. Второй этап реконструкции ГЭС – основа развития гидроэнергетики Украины // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2006. - № 1. – С. 29-33
11. Віхорєв Ю.Р. Умови та особливості використання об'єктів гідроенергетики, які споруджуються на основі зовнішніх інвестицій. // Гідроенергетика України. - 2007. - № 1. - С. 54-56.
12. Віхорєв Ю.Р. Перспективні економічні ГЕС-ГАЕС комплексного призначення // Проблеми загальної енергетики. – 2003. - № 8. – С. 14-17
13. Енергетика України: перспективи розвитку в умовах глобалізації / В.В. Литвин, О.В. Ставицька // Наук. пр. / Міжрегіон. акад. управління персоналом. – К., 2003. – Вип. 10: Управління конкурентоспроможністю в умовах глобалізації. – С.44-47.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Характерні риси, що притаманні фермерському господарству визначають структуру його виробничого потенціалу. Процес матеріального виробництва виступає проявляється впливом людини на природні ресурси. Діяльність людини є необхідною умовою матеріального виробництва і є його важливим чинником. Матеріальними факторами виробництва у фермерських господарствах є засоби і предмети праці. Матеріальне виробництво є важелем впливу людини з використанням засобів праці на предмети праці, землю та воду, в результаті чого вони отримують продукцію та послуги.

Наразі ефективність фермерського господарства залежить від природного середовища (грунту, клімату, погодних умов), від стану макроекономіки (ціни, податків, курсу валют), від інституційних факторів (закони, державне регулювання, стан конкуренції, економічна політика). Для всіх чинників зовнішнього середовища є характерним їх визначний вплив на господарську діяльність фермера.

Огляд останніх досліджень. АПК є найважливішою і особливою складовою народного господарства країни, без якої неможливе забезпечення населення продовольством, а окремих галузей промисловості сировиною. Складовою його частиною є сільське господарство. Це комплекс галузей, кожна з яких має притаманні тільки їй специфічні властивості.

Важливою особливістю аграрного виробництва є те, що земля має різні рівні родючості, різновіддаленість стосовно ринків збуту, переробних підприємств, а також місць зберігання продукції, технічного обслуговування сільськогосподарської техніки, забезпечення господарств електроенергією, газом та іншим інфраструктурним забезпеченням.

У фермерських господарствах, які займаються виробництвом аграрної продукції, процес виробництва розміщується на земельних ділянках просторово, що потребує застосування мобільних пересувних агрегатів, позначається на необхідності транспортного обслуговування (перевезення насіння, кормів, продукції, добрив та ін.). У результаті це спричиняє додаткові витрати для придбання необхідних видів техніки, яка через незначні розміри фермерських господарств (наприклад в Херсонській області середній розмір становить 84 га) не може достатньо ефективно використовуватись. Це стосується також і інших видів сільськогосподарських машин. По суті це вкладений, але «не працюючий» капітал. Багато робочого часу в таких господарствах витрачається на переміщення не лише машин, а й працівників.

Аграрне виробництво має сезонний характер. Тобто робочий період не співпадає з часом виробництва, а виробництво з реалізацією продукції. Це позначається на нерівномірності використання праці і техніки, реалізації продукції і надходженні грошових ресурсів протягом календарного року. Потреба ж в оборотних засобах є сталою протягом всіх місяців року (придбання паливно-мастильних і ремонтних матеріалів, добрив, оплата праці за виконану роботу). Це призводить до необхідності використання короткострокових кредитів, що не завжди є вигідним фермеру, а обійтись без нього практично неможливо.

Погодні умови також мають суттєвий вплив на сільське господарство. Зокрема, урожайність сільськогосподарських культур в регіоні має циклічний характер, що позначається на рівні виробництва як в галузях рослинництва, так і тваринництва. Якщо урожайність сільськогосподарських культур до 50% залежить від умов погоди, то екологічний стан довкілля зазначену частку впливу ще збільшує. Цей чинник слід

враховувати при управлінні фермерським господарством, особливо при розробці прогнозів виробництва конкурентоспроможної продукції у необхідній кількості та відповідній якості, а також фінансових результатів.

Ми вважаємо що, до особливостей аграрного виробництва слід віднести залежність аграрної продукції від стану довкілля. Відомо, що виробництво екологічно чистої продукції є для товаровиробника набагато дорожчим порівняно із звичайною продукцією і вимагає особливих технологій, додаткових витрат праці та нових знань. За відсутності всього цього незадовільний стан довкілля не сприятиме виробництву потрібної продукції. Саме тому є важливість врахування цього фактора.

Зазначені особливості аграрного виробництва суттєво визначають організацію фермерського господарства, вимагають творчого підходу до використання законів природи та суспільства; визначають специфіку фермерських господарств від моменту їх становлення до періоду нормального функціонування; обумовлюють своєрідний характер дій фермерських господарств в умовах ринкової економіки. Отже, формування і діяльність конкурентоспроможного фермерського господарства як самостійного суб'єкта в аграрному секторі економіки має відбуватися з урахуванням взаємопов'язаних економічних, біологічних та природних умов, що обумовлює специфічні вимоги щодо його організації та управління його діяльністю.

Формування завдання дослідження. Завданнями статті є аналіз ефективності функціонування фермерських господарств регіону.

Виклад основного матеріалу. Особливості розвитку фермерських господарств регіону залежать від його історико-економічних умов існування. Невеликий досвід розвитку фермерських господарств в Херсонській області натомість свідчить, що формування фермерства розпочалося в 1991 р. і найбільша їхня кількість (3100) була в 2002 р. (табл. 1).

Починаючи з 2002 р. спостерігається зворотній процес, тобто зменшення кількості фермерських господарств. Як свідчить практика, цей процес є має цілковиту закономірність. У складних умовах виживають тільки сильні, і які мають можливість в перспективі досягти конкурентоспроможності. Зниження темпів зменшення чисельності фермерських господарств свідчить про незворотність процесу функціонування приватних форм господарювання в сільському господарстві.

Таблиця 1

**Динаміка кількості фермерських господарств та їх землезабезпечення у
Херсонській області**

Показник	1995 р.	2000 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Кількість фермерських господарств, одиниць	2783	3013	2524	2559	2575
Площа, наданих їм сільськогосподарських угідь, га	91247	139864	236315	253862	253911
у тому числі ріллі	81504	127474	228979	246050	246123
Припадає в середньому на одне господарство, га сільгоспугідь	33,0	46,0	93,6	99,2	98,6
у тому числі ріллі	29,0	42,0	90,7	96,1	95,6

Найбільшого розповсюдження фермерські господарства набули у Голопристанському, Генічеському та Бериславському районах Херсонської області. Очевидний лідер – Голопристанський район. Далі йдуть Новотроїцький та Скадовський райони. Наіменша кількість у Нововоронцовському районі та містах Херсон і Нова Каховка (рис. 1).

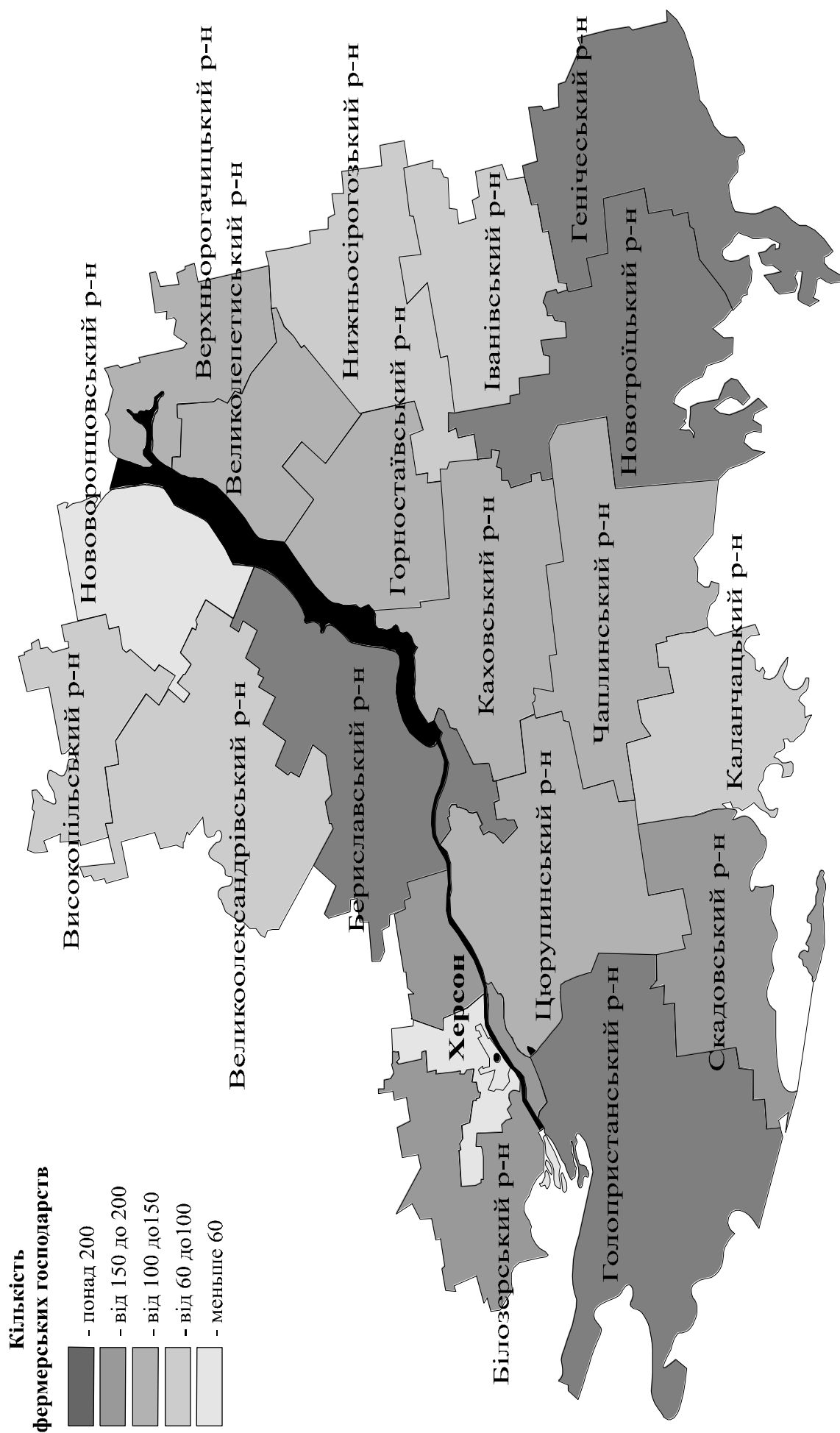


Рис 1. Територіальне розміщення фермерських господарств регіону

Для порівняння, кількість фермерських господарств в Херсонській області є вищою проти середнього по країні.

Землеволодіння по адміністративних районах відчутно відрізняється. Зокрема, у Великолепетиському, Верхньорогачицькому, Високопільському, Каховському та Чаплинському середні розміри фермерських господарств становлять від 108 до 170 га, а в Бериславському, Генічеському, Іванівському, Садовському та Цюрупинському – від 53 до 75 га.

Це є свідченням того, що розміри фермерських господарств, їх землекористування значно залежать не тільки від природних, а й від економічних умов, а також від специфіка районів, їх місцезонашування, близькості до адміністративних та промислових центрів, оптових аграрних ринків, інфраструктурного забезпечення.

Важливого значення набуває використання землі фермерськими господарствами. Структура землекористування фермерських господарств характеризується наступним: рілля – 95 %, а також сіножаті та пасовища – 3%. Якщо з економічної точки зору, цю ситуацію можна пояснити тим, що рілля забезпечує найбільшу віддачу, сприяючи вирощуванню високорентабельних культур, характерних для регіону, то з екологічної це не виправдовується.

Відповідно до сучасних уявлень, раціональна структура землекористування передбачає наявність 40-60 % ріллі. В іншому випадку таке значне переважаання ріллі у землекористуванні спричиняє виснаження ґрунтів.

Дана структура землекористування сформувалася з початку створення фермерських господарств і є практично постійною до теперішнього часу.

В основному під зернові культури використовується 75% площі ріллі у фермерських господарствах. Варто зазначити, що структура землеробства у фермерських формуваннях, не зважаючи на те, що вони тільки-но відроджуються, має екстенсивний тип, швидкоокупного і вимагає значних інвестицій у виробництво. Вони є великими зерновими монопродуктовими господарствами.

Варто зазначити, що фермерські господарства помітно збільшили посіви технічних культур за рахунок часткового зменшення посівів зернових. Це насамперед пояснюється зростанням попиту на продукцію технічних культур за останні роки та досить вигідною ціною для фермерів на ринках збуту.

Тенденція, спостерігається, обумовлена постійністю попиту на зерно на регіональному так і загальнодержавному продовольчому ринку як регіону, а також меншою його трудомісткістю порівняно з іншими культурами. Це позначилось на здатності фермерських господарств за період їх існування збільшити виробництво зерна та інших видів продукції.

Обсяги виробництва всіх видів аграрної продукції по всіх категоріях господарств зросли і склали по зерну – 4,4%, що є більшим проти рівня 1995 р. у 2,9 раз. Це підтверджує незворотність становлення і розвитку фермерських господарств в аграрному секторі економіки Херсонської області.

Особливі тенденції склалися у виробництві продукції рослинництва і тваринництва у розрізі всіх форм господарювання.

Результати дослідження свідчать про наявність чітко вираженої тенденції переміщення виробництва аграрної продукції із суспільного сектора у приватний сектор (особисті підсобні і фермерські господарства). Спричинене це певною мірою попитом і розширенням ринків збуту продукції. Підтверджує такий висновок, наприклад, інформація стосовно зменшення виробництва зерна на 30-40% у суспільному секторі і збільшення в 22-32 рази – у фермерських. Аналогічною є ситуація й по інших видах продукції. Стосовно овочів, то вони в основному вирощуються в особистих підсобних і фермерських господарствах.

У такій специфічній ситуації виникла і негативна тенденція. Як було зазначено раніше, зерновиробництво у фермерських господарствах стає монокультурним і є одним із

чинників зниження рівня урожайності сільськогосподарських культур у всіх категоріях господарств Херсонської області.

Одночасно темпи зниження урожайності зернових культур у два рази перевищують в колективних господарствах проти фермерських. Відносно урожайності соняшнику, то вона вища у фермерських господарствах на 30-70%, проти колективних господарств. Значна різниця між урожайністю у фермерських і колективних господарствах обумовлена також і зменшенням площ удобрення в 2010р. проти 1995року. Питома вага посівних площ, на яких вносилися мінеральні добрива у всіх посівах за досліджуваний період, знизилась з 85 до 28%. Аналогічний ситуація, або навіть ще гірша, склалася і з внесенням органічних добрив, які є далеко не в кожному господарстві.

Не дивлячись на вище зазначені негативні тенденції по фермерським господарствам, виробництво валової продукції у поточних цінах у розрахунку на 100 га сільгоспугідь у 2010 р. проти 2000 року зросло на 41%, але це у 2рази менше рівня показника по колективним господарствам. На основі цього можна зробити висновок, що в великі господарства мають більше економічних можливостей для свого розвитку, що слід враховувати у розробці прогнозів щодо розвитку фермерських господарств.

Матеріальні ресурси фермерських господарств представлені в натуральній формі як основні засоби, а у вартісній – основні фонди. Основні засоби створюють споживчу вартість, а основні засоби – утворюють вартість продукції.

Відомо що, основні засоби поділяються на виробничі і невиробничі. У фермерському господарстві виробничі основні засоби залучаються у виробництво різних видів продукції і виконання робіт. Таким чином, основні засоби поділяють за призначенням: на сільськогосподарського призначення і несільськогосподарського. В процесі сільськогосподарського виробництва залежно від призначення (за технологічною ознакою) основні засоби сільськогосподарського призначення об'єднують у такі групи: будівлі, споруди, передаточні пристрої, машини і обладнання, транспортні засоби, виробничий і господарський інвентар, робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження в плодоносному віці, капітальні вкладення, інструменти та інші основні засоби. Крім того, виробничі основні засоби сільськогосподарського призначення за галузевою ознакою поділяють на засоби рослинництва, тваринництва і загального призначення. Різко розмежувати у фермерських господарствах основні засоби складно, оскільки в процесі виробництва вони виконують активну й пасивну функцію. До першої групи відносять машини і обладнання, транспортні засоби, продуктивну і робочу худобу, капітальні затрати на покращення земель. Другу групу становлять виробничі будівлі та споруди, виробничий та господарський інвентар тощо.

У 2010 р. забезпеченість технікою фермерських господарств Херсонської області порівняно з попередніми роками істотно не змінилась.

У фермерських господарствах спостерігається незначне зменшення кількості тракторів з 1868 шт. у 2008 р. до 1818 шт. у 2010 р., що пояснюється тим що більшість тракторів, які використовуються є дуже застарілими, а на придбання нової техніки у фермерів відсутні грошові ресурси. Аналогічною є ситуація забезпеченості фермерських господарств зернозбиральними комбайнами. Нажаль, їх кількість зменшилась до 390 шт. у 2010 р. проти 404 шт. у 2008 р. Фермерські господарства намагаються хоча б частково оновлювати сільгосптехніку за рахунок придбання закордонної уживаної техніки або ж за рахунок купівлі нової техніки під егідою програми підтримки вітчизняного виробника, коли держава відшкодовує частину вартості техніки власним коштом, у такий спосіб підтримується розвиток як фермерських господарств, так і Українського машинобудування. Кількість сівалок також зменшилась з 707 шт. у 2008 р. до 675 шт. у 2010 р. через зазначені обставини.

Знос основних засобів може бути як фізичний, так і моральний (процес їх знецінення внаслідок технічного прогресу). Знос основних засобів позначається на досягненні фермерським господарством морального та фінансового збитку. Щоб

вирішити зазначену проблему, слід застосовувати техніку з максимальним навантаженням.

Крім того, склад машинно-тракторного парку у фермерських господарствах формується на основі особистої думки фермера, його досвіду праці і можливостей придбання, вартості, тривалості робочого періоду, наявності трудових ресурсів та ін. Наразі фермерські господарства за своїм розвитком підійшли до свідомої необхідності оптимізації складу (за кількістю та якістю) основних засобів і самого господарства.

Перед фермерами постає проблема щодо оптимізації витрат на володіння основними засобами та експлуатаційними витратами. Витрати володіння становлять: амортизація, відсотки на вкладений капітал, податки, страхування, утримання приміщень та ін. Такі витрати є постійними і не залежать від інтенсивності використання машин. Експлуатаційні витрати залежать від інтенсивності використання техніки – це витрати на паливе, ремонт, утримання трудових ресурсів на обслуговування машин.

Крім виробничих основних засобів для здійснення процесу виробництва продукції і її реалізації, фермери мають використовувати необхідні обігові засоби, які повністю використовуються в процесі одного виробничого циклу. Вартість обігових засобів повністю переноситься на готову продукцію, тому для процесу виробництва виникає потреба у нових засобах.

Обігові засоби фермерських господарств за джерелами формування поділяються на власні та запозиченні, але за їх роллю у процесі виробництва групують на матеріальні оборотні засоби і форми обігу. Матеріальні оборотні активи є предметами праці, які використовуються у виробничому процесі. Фонди обігу готова для реалізації продукція. Матеріальні оборотні засоби містять виробничі запаси, що не вступили у процес виробництва і предмети праці які знаходяться у процесі виробництва. Виробничі запаси можуть бути представлені продукцією фермерських господарств (насіння, корма) а матеріали промисловості (паливо, запасні частини, мінеральні добрива).

Особливе місце в складі матеріальних засобах посідають виробничі запаси. Їхня частка складає 80-85%, що ускладнює фермерським господарствам специфічні труднощі для їх поповнення. Джерелом поповнення власних обігових засобів є прибуток, а залучених – кредити на сезонні затрати.

В Херсонській області на етапі створення фермерських господарств матеріальні ресурси формувалися в основному за рахунок залучених засобів. Основна частина з поточних виробничих затрат у фермерських господарствах використовувалась на придбання техніки та обладнання (61%) і лише 18,2% – на будівництво; а на власні потреби спрямовуються 6,3% і на оплату працівників що залучалися – 1,8%.

За весь час існування фермерських господарств ситуація з їхнього фінансування постійно погіршувалась. З'явилися новітні форми забезпечення фермерських господарств матеріальними та фінансовими ресурсами: кооперація з іншими фермерськими і комерційними аграрними підприємствами, переробними та обслуговуючими підприємствами; поява лізингу, ф'ючерсів, оптова торгівля, товарні кредити, бартер та ін.). Це свідчить про те, що фермерські господарства мають цілковиту життєздатність і є повноправними суб'єктами аграрної економіки і продовольчого ринку області.

Фермерським господарствам притаманна висока питома вага в структурі витрат на оплату робіт і послуг, які виконали сторонні організації. Середні і великі за розмірами фермерські господарства, які більш-менш забезпечені засобами виробництва, мають незначну питому вагу витрат на оплату послуг сторонніх організацій. Майже наполовину меншу питому вагу витрат на нафтопродукти мають невеликі фермерські господарства проти великих.

Висновки. Отже, фінансові результати функціонування фермерських господарств, які різняться за площами землекористування, мають певні відмінності і у джерелах їх формування. Малі господарства підтримують свою конкурентоспроможність в основному за рахунок відносно низького рівня собівартості продукції (без урахування

витрат на оплату праці). Вони досягають конкурентних переваг за рахунок цінової конкуренції. Тому, ми вважаємо, що не може бути єдиного підходу щодо визначення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств. Дані підходи будуть визначатися розмірами господарств, рівнем товарності продукції, доступом господарств до ринку аграрної продукції тощо.

Дослідження сучасного стану діяльності фермерських господарств Херсонської області свідчить про суттєву неоднорідність їх виробничо-ресурсного потенціалу. Малі господарства мають більшу залежність від ресурсозабезпеченості проти великих, що значно зумовлює рівень їх конкурентоспроможності.

Анотація

Проаналізовано сучасний стан та ефективність функціонування фермерських господарств у системі ведення агропромислового виробництва, проведено типізацію цих господарств за різними ознаками, що мають істотний вплив на ведення фермерської діяльності.

Ключові слова: фермер, фермерські господарства, сільське господарство, аграрна економіка.

Аннотация

Проанализировано современное состояние и эффективность функционирования фермерских хозяйств в системе ведения агропромышленного производства, проведена типизация этих хозяйств за разными признаками, которые имеют существенное влияние на ведение фермерской деятельности.

Ключевые слова: фермер, фермерские хозяйства, сельское хозяйство, аграрная экономика.

Summary

The modern consisting and efficiency of functioning of farms is analyzed of the system of conduct of agroindustrial production, typification of these economies is conducted after different signs which have a substantial influence on the conduct of farmer activity.

Key words: farmer, farms, agriculture, agrarian economy.

Список використаної літератури:

1. Жуйков Г.Є. Соціально – економічні аспекти становлення фермерських господарств на Херсонщині // Зб. Наук. Праць молодих вчених УААН – Херсон. – 1999. – Вип. 2. – с. 224 – 227.
2. Саблук П.Т.. Аграрна політика як фактор стабілізації та розвитку агропромислового виробництва.// Вісник аграрної науки Причорномор'я (спецвипуск 3(12) Т-1). - М.: МДАА, 2001 – 345 с.
3. Топіха І.Н. Економіка аграрних підприємств: курс лекцій / І.Н. Топіха; Миколаївський державний аграрний університет. – Миколаїв: Видавничий відділ МДАУ, 2005. – 320 с.
4. Шульський М.Г. Фермерство: проблеми становлення і розвитку. – Монографія. – Львів, 2004. – 392с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФРАНЧАЙЗИНГУ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Актуальність теми дослідження. Для нашої економіки франчайзинг сьогодні є відносно новим явищем, тоді як у розвинених країнах він століттями практикувався як засіб забезпечення потреб суспільства в різних послугах. Складна правова природа цих договірних відносин вимагає ретельного з'ясування змісту договору комерційної концесії (франчайзингу), перш за все його предмета, інших істотних умов.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного реформування в Україні відбувається процес як демонополізації та розукрупнення підприємств так і процес зворотного порядку, що зумовлює формування нових виробничих зв'язків між підприємствами.

Світова практика формування підприємницьких структур готельно-ресторанного призначення свідчить про доцільність встановлення між великими й малими підприємствами цього виду бізнесу системи франчайзингових договірних відносин. Ці відносини передбачають укладення угод між великими підприємствами (франчайзери) та малими й дуже малими (франчайзі) на засадах системи взаємовигідних пільг та привілеїв. При такому співробітництві франчайзер надає право дрібним підприємствам працювати згідно з укладеною угодою на певній території протягом обумовленого часу. При цьому велике підприємство забезпечує франчайзерів споживачами послуг, рекламою, ефективними технологіями, фірмовими знаками тощо.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Вивченням теорії франчайзинга займаються такі іноземні вчені: Дельтей Ж., Котлер Ф., Ламбен Ж., Мендельсон М., Шейн С., а також вітчизняні: Ковальчук Н.О., Широбокова Н.М., Шкромада В.В., Кошелеві Є.Г., Ляшенко В.І. та ін. Але незважаючи на кількість публікацій з цієї тематики питання взаємодії франчайзингу з підприємствами малого та середнього бізнесу в Україні залишається відкритим. Розгляду франчайзингу присвячено праці таких вітчизняних учених як О.В. Александрова, Г.О. Андрощука, З.С. Варналія, В.А. Денисюка, В.І. Ляшенко, Є.Г. Кошелева, Н.М. Широбокова, В.В. Шкромада та ін.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розгляд теоретичних аспектів дослідження франчайзингу, а також умов поширення франчайзингу в Україні та особливості франчайзингу в готельному бізнесі. Для досягнення поставленої мети головна увага зосереджена на вивченні основних тенденцій розвитку ринку франчайзингу в Україні, розкритті основних причин зростання ринку франчайзингу у 2010 рр., висвітленні головних проблем ведення франчайзингової діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Франчайзинг – це така організація бізнесу, за якою компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії. Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт чи послуги за здалегідь визначеними законами і правилами ведення бізнесу, що встановлює франчайзер. В обмін на здійснення всіх цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я компанії, її репутацію (гудвіл), продукт та послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки. Таким чином, виконання вимог франчайзера не є недоліком, навпаки, дотримання правил означає, що франчайзі має прекрасну можливість отримати прибуток. [1, С.118-119].

Франчайзингові системи можуть приймати багато форм в залежності від того, між ким виникають відносини франчайзингу: промисловий, діловий, конверсійний, «бізнес-формату» та ін.

Класифікація видів франчайзингу на сучасному етапі різноманітна і представлена в таблиці 1.

Класифікація видів франчайзингу

Класифікаційна ознака	Види франчайзингу
За кількістю франшиз	- Франчайзинг окремо взятого підприємства; - Корпоративний франчайзинг.
За стратегією розширення франчайзингового бізнесу	- Класичний франчайзинг; - Конверсійний франчайзинг; - Дочірній франчайзинг; - Франчайзинговий контракт на менеджмент.
За характером діяльності об'єкту франчайзингу	- Товарний франчайзинг; - Виробничий франчайзинг; - Діловий франчайзинг.
За структурою побудови франчайзингової мережі	- Індивідуальний франчайзинг; - Районний франчайзинг.
За місцем франчазі в структурі сбутового каналу	- Система типу «виробник - роздрібний торговець»; - Система типу «виробник - оптовий торговець»; - Система типу «оптовий торговець - роздрібний торговець»; - Система типу «постачальник послуги - роздрібний торговець».

Франчайзинг як певна форма організації туристичного бізнесу, передбачає створення широкої мережі однорідних туристичних агенств, що мають єдину торгову марку і дотримуються однакових умов, стилю, методів і форм продажу туристичних послуг, найбільш важливими з яких є єдині вимоги до якості і єдині ціни, встановлені та врегульовані централізовано.

Франчайзинг починає стверджуватись на ринку туристичних послуг, і приклади його вдалого впровадження існують вже сьогодні. Так, «Галопом по Європам», яка налічує 60 франчайзингових об'єктів по Україні, стала першою франчайзинговою мережею в Україні, що взяла за основу бізнесу виробництво і реалізацію брендової продукції, ввела чіткі стандарти обслуговування, впровадила нові технології продажу і контролю якості. На ринку пропонуються такі франшизи як: «ФЕЄРІЯ мандрів», «Галопом по Європам», сітка туристичних агенств «Роза Ветров», «VKO CLUB», «Мастер Отдыха», агентская сеть "Мир Без Границ", «Царское путешествие», «КРАС-ТУР», «Асент трэвел», «Сеть агентств горящих путевок», «Blue Sky», «Поехали с нами», «Eurolux», «Новый Стандарт деловых путешествий», «Компания Горностаи» та ін. [12]

Як і будь-який інший спосіб ведення бізнесу, франчайзинг має свої переваги і недоліки.

Переваги для франчайзера:

- розширення ринку збуту туристичних послуг;
- регулювання і контроль за якістю ведення бізнесу;
- проведення єдиної цінової політики;

Переваги для франчайзі:

- франчайзі не втрачає свою незалежність при прийнятті рішень і є самостійною юридичною особою;
- франчайзі має значну економію ресурсів і часу на рекламі, навчанні, проведенні маркетингових досліджень, розробці і реєстрації власного товарного знаку, відпрацюванню технології ведення бізнесу, веденні переговорів і пошуку партнерів.
- франчайзер допомагає отримати туристичну ліцензію;

- франчайзі не розпочинає свою діяльність «з нуля», а вступає в готовий відлагоджений бізнес;
- франчайзі має право використовувати відому торгову марку, яка добре зарекомендувала себе на ринку.
- франчайзі переймає досвід, знання франчайзера та технологію ведення бізнесу, має можливість постійно підвищувати кваліфікацію своїх працівників на семінарах та тренінгах з залученням провідних спеціалістів в туристичному бізнесі;
- франчайзі отримує автоматизовану систему по роботі з клієнтами, яка допомагає краще та продуктивніше вести бізнес;

Що стосується готельного франчайзингу, то за визначенням він мало відрізняється від описаного вище. Слід зазначити, що готельна франчайзингова система надає права виключно на використання свого імені, логотипу, систем бронювання та інших видів обслуговування, але сама ця система не здійснює функцій управління готелем. [3, С.65-71]

Договір франчайзингу у готелі передбачає надання міжнародним оператором у розпорядження власника готелю бренду оператора, а також стандартів оператора. На відміну від договору управління, в цьому випадку власник самостійно управляє готелем або наймає менеджера виключно на свій розсуд.

Класичний франчайзинг готелів буває двох видів:

- франчайзі отримує комплект будівельної документації від франчайзера для будівництва готелю;
- франчайзі, у якого є своя готель, входить у «готельне кільце» відомого бренду.

Перший варіант франчайзингу для готелів цікавий будівельним компаніям, девелоперам. Проте міжнародні оператори рідко інвестують власні кошти в будівництво готелів. Позначаються менша прибутковість, велика витратність та більш тривалі терміни окупності проєктів.

Другий варіант франчайзингу можливий тільки для готелів не нижче трьох зірок і за наявності готельної ланцюга. Готельна ланцюг передбачає об'єднання кількох готельних підприємств у колективний бізнес, здійснюваний під єдиним керівництвом і однією торговою маркою. Перевагою такого об'єднання є те, що споживачі, які користуються послугами однієї готельної ланцюга, досить чітко уявляють собі якість обслуговування та розміщення, незалежно від місцезнаходження конкретного об'єкта. Це дає можливість істотно економити на рекламі та просуванні нового об'єкта, оскільки наявність відомої торгової марки не тільки дозволяє судити про якість надаваних послуг, а й включає готель у вже діючу мережу бронювання і продажів. [4, С.110-113]

Якщо підприємство є тільки франчайзинг-членом будь-якого готельного ланцюга, воно може управлятися самостійно, без контролю з боку адміністратора ланцюга. Ланцюг при цьому не несе відповідальності за втрати за франчайзинговими операціях і не має права на доходи (за винятком належної їй суми по франчайзинговому договору).

Можна визначити базові норми контракту:

- Власник займається управлінням, слідуючи критеріям і політиці, позначеним готельною мережею, яка надає франшизу і бренд готелю.
- Контракт пов'язаний з комерціалізацією закладу, а не з керуванням.
- Готель повинен виконувати певні стандарти будови, зафіксовані в нормативах кожного бренду.
- Мережа займається підготовкою власного персоналу готелю на посадах, які вважає ключовими (генеральний директор, директор відділу харчування і напоїв, директор відділу маркетингу), зазвичай посилаючи їх в працюючі готелі на інших ринках.
- Готельна мережа не гарантує досягнення будь-яких операційних цілей, більше того, в багатьох випадках власник повинен гарантувати франчайзеру обов'язковий мінімум обороту.

Використання франчайзингової системи ведення бізнесу зараз можна впевнено назвати характерною рисою сучасного бізнесу у сфері громадського харчування. Зокрема,

в Україні 40% мережевих компаній швидкого харчування і 20% мережевих компаній ресторанного формату використовують франчайзинг як спосіб розвитку мережі своїх закладів.

Перш за все, продаж франшизи - це особливий бізнес, що вимагає виключно професійний підхід.

У покупки ресторанної франшизи є і свої недоліки.

Вартість франшизи, особливо у випадку з класичним рестораном, може бути дуже високою (аж до 50% суми інвестицій). І, зрозуміло, не варто забувати про щомісячні відрахування франчайзеру

І найголовніше: не всі власники (продавці) франшиз насправді розуміють, як розвивати свою мережу. Ви можете зіткнутися з компанією, яка маючи всього один заклад вже вважає себе експертом в бізнесі і пропонує франшизу. [5, С.25-45]

До основних проблем, що перешкоджають широкому використанню франчайзингових схем в Україні, можна віднести наступні: відсутність нормативної і законодавчої бази франчайзингу, відносно висока вартість франшизи поряд з низькою купівельною спроможністю покупців, відсутність детальної інформації про франчайзинг, недостатня кількість фахівців, які займаються системою франчайзингу, складні умови для організації бізнесу.

Незважаючи на очевидні переваги, в Україні довіра до франчайзингу лише формується. Проте економіка України динамічно розвивається і вже сьогодні можливе відкриття свого бізнесу на засадах франчайзингу. Не кожен підприємець може собі дозволити великий маркетинговий бюджет і серйозні інвестиції в просування торговельної марки. Тому багато хто вважає за краще купувати франшизи – права на використання відомого бренду. Як правило, у виграші залишаються як покупці франшиз (франчайзі), так і франчайзери – власники брендів [2, С.97].

Висновки. Франчайзинг по суті є бізнес-практикою нарівні з дилерством, мережевим маркетингом, виробництвом по ліцензії та ін. Проте франчайзинг є найбільш сприятливою формою для підприємців, що починають. Це пояснюється тим, що між франчайзером і франчайзі встановлюються відносини постійної співпраці. Франчайзинг поєднує в собі переваги, характерні малим підприємствам, з одного боку, і крупним компаніям, з іншого. І франчайзі, і франчайзер одержують один від одного те, що у них окремо відсутнє, швидше ніж це можна досягти в звичайній практиці підприємництва.

Переваги, які надає франчайзинг, не поступаються перед його недоліками, тим паче, що ефект останніх може бути значно зменшений шляхом правильної розробки франчайзингового договору і чіткої організації роботи франчайзера. Тому їх подальший перелік має на меті попередити деякі ситуації, в які може потрапити франчайзер у зв'язку з нелояльною діловою практикою менш серйозних франчайзі.

Анотація

У статті відображено теоретичні основи франчайзингу в готельно-ресторанному бізнесі, як особливого методу ведення комерційної діяльності та зокрема готельного франчайзингу, як методу підприємництва, завдяки якому підприємець, який має готель, може об'єднатися з великою мережею, що вже діє.

Ключові слова: франчайзинг, готельний бізнес, ресторанний бізнес

Аннотация

В статье отражены теоретические основы франчайзинга в гостинично-ресторанном бизнесе, как особого метода ведения коммерческой деятельности и в частности гостиничного франчайзинга, как метода предпринимательства, благодаря которому предприниматель, имеющий гостиницу, может объединиться с большой сетью, которая уже действует.

Ключевые слова: франчайзинг, гостиничный бизнес, ресторанный бизнес.

Summary

The article presents the theoretical base of franchise in hotel and restaurant business as a specific practice of hotel business conducting and in particular HOTEL franchising, as a method of entrepreneurship thanks to which the businessman, who owns a hotel, may join the large network already being operated.

Key words: franchise, hotel business, restaurant business.

Список використаної літератури:

1. Введение во франчайзинг / Под ред. С.А. Силинга. - Санкт-Петербург, 2004 год.
2. Довгань В. Франчайзинг путь к расширению бизнеса. - М.: Дело, 2006.
3. Как преуспеть в бизнесе. - М.: Инф. - внедр. центр "Маркетинг", 2005.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 2008.
5. Кохно П.А., Микрюков В.А., Комаров С.Е. Менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2007.
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М.: Дело, 2005.
7. Паркинсон С.Н. Законы Паркинсона. - М.: Прогресс, 2004.
8. Питерс Т., Уотермай Р. В поисках эффективного управления, - М.: Прогресс, 2006.
9. Рыночная экономика: Учебник. - М.: Соминтэк, 2005.
10. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
11. <http://www.gk-rf.ru/>
12. <http://www.worldclass.ru/wc/franchise/>
13. http://www.worldclass.ru/wc/russian_fitness_group.php

УДК: 332.146.2

Бавико О.Є.

ПРОБЛЕМА СУМІСНОСТІ ЗАВДАНЬ МАКСИМІЛІЗАЦІЇ ТЕМПІВ РОСТУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МІНІМІЗАЦІЇ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ

Постановка проблеми. Однією з найважливіших проблем сучасної регіональної економічної науки є відсутність загальновизнаної теорії регіональної економічної політики уряду, хоча ряд важливих підходів до її обґрунтування був сформований авторами фундаментальних робіт присвячених проблемам позитивної теорії регіонального росту. Більшість представлених у літературі теоретичних моделей акцентують увагу на міжрегіональній конкуренції як рушійній силі розвитку. Автори відповідних моделей висловлюють точку зору про те, що політика, яка передбачає скорочення розходжень у рівнях економічного розвитку регіонів, неминуче призводить до зменшення темпів росту національної економіки. При цьому інші аспекти міжрегіональних економічних взаємодій – міжрегіональне економічне співробітництво, позитивні зовнішні впливи відходять на другий план.

Аналіз нормативної бази, яка врегульовує розвиток сучасних регіонів та їхню взаємодію з урядом вказує на те, що основною метою регіональної політики є саме подолання диспропорцій в економічному розвитку. Розробка динамічної моделі, яка відбиває взаємозалежність між темпами розвитку національної економіки і диференціації регіонів надасть змогу визначити характер відповідних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У неокласичних моделях Дж.Бортса [1], Х.Зібберта [2], Р.Солоу, Т.Свана, Г.Менк'ю [3], Д.Ромера [4], А.Уейла, Р.Барро, Х.Сало-і-Мартіна [5], Р.Хола і Ч.Джонса [6], міжрегіональна конкуренція призводить до просторових переміщень мобільних факторів виробництва, вирівнювання заробітної плати та капітальної ренти, досягнення міжрегіонального паритету. У моделях теорії кумулятивної причинності Г.Мюрдаля [7], А.Хіршмана [8], Ф.Перру [9], Дж.Фрідмана [10], Т.Хегерстранда [11], Ж.-Р.Будвіля [12], П.Потьє, Х.Р.Ласуена, Х.Гірша [13], наслідком міжрегіональної конкуренції є поглиблення міжрегіональної нерівності, поліпшення становища регіонів, що мають конкурентні переваги перед менш благополучними регіонами.

Теоретичні положення неокласичного напрямку були формалізовані М.Річардсоном у моделі генеративного росту, що відображає, як економічний ріст у масштабах національної економіки може бути прискорений за рахунок розвитку і взаємодії регіонів [14].

Формулювання завдання дослідження. Система взаємовідносин між завданнями регіонального розвитку та політикою уряду має складний, діалектичний характер. Прогнозування результатів діяльності відповідних суб'єктів має визначальне організаційне значення для визначення методів та інструментів регіональної політики.

Метою пропонованої роботи є розробка динамічної моделі економічного росту системи регіонів, яка враховує вплив зовнішніх ефектів, що розповсюджуються серед учасників багаторегіональної системи і дозволяє на цій основі визначити динаміку росту національної економіки та регіональної економічної нерівності, а також надати теоретичне обґрунтування необхідності реалізації активної регіональної інвестиційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основу моделі покладено систему, що складається з n взаємозалежних регіонів.

ВРП регіону i вироблений у періоді t визначається рівнянням виду:

$$Y_{i,t} = \min \left(\frac{K_{i,t}}{k_{i,t}}, \frac{L_{i,t} e_{i,t}}{l_{i,t}} \right) \quad (1)$$

Де $K_{i,t}$ – запас капіталу, наявний у регіоні i на початок періоду t ,

$L_{i,t}$ – трудові ресурси регіону i на початок періоду t ,

$k_{i,t}$ – питома капіталоємність одиниці випуску в регіоні i у періоді t ,

$l_{i,t}$ – питома трудомісткість одиниці випуску в регіоні i у періоді t ,

$e_{i,t}$ – індекс ефективності трудових ресурсів регіону i .

Показники $k_{i,t}$, $l_{i,t}$ і $e_{i,t}$ залежать від галузевої структури економіки регіону, його забезпеченості природними ресурсами, кваліфікації трудових ресурсів і можуть варіювати між регіонами. Дана виробнича функція аналогічна виробничій функції Леонтьєва, за винятком спеціальної поправки на ефективність трудових ресурсів $e_{i,t}$, а також змінного характеру показників питомої капітало- і трудомісткості.

Неможливість заміщення виробничих ресурсів в короткостроковому періоді відображається у виробничій функції Леонтьєва. Одночасно, в довгостроковому періоді адаптаційні можливості регіональних економік об'єктивно зростають, тому в модель вводиться спеціальний параметр $e_{i,t}$, який дозволяє трудовим ресурсам адаптуватися до накопичених в регіональній економіці запасів капіталу.

Виробнича функція регіону i у довгостроковому періоді може бути визначена як:

$$Y_i = \min \left(\frac{K_i}{k_i}, \frac{K_i}{k_i} \right) = AK_i \quad (2)$$

Це рівняння узгоджується з базовим рівнянням теорії ендегенного росту $Y = AK$ [15]. На відміну від неокласичної теорії, яка виходить з припущення про зменшення віддачі від додаткових інвестицій, теорія ендегенного росту виходить із припущення про постійну віддачу від додаткових інвестицій і припускає можливість необмеженого

розширення масштабів економіки за умови створення стимулів для постійної інвестиційної активності. Економія від агломерації, яка полягає в істотному зменшенні трансакційних витрат взаємозалежних фірм при їхній концентрації на обмеженій території виступає достатньою протидією тенденції до зниження граничної продуктивності капіталу при його сполученні з незмінними обсягами інших виробничих ресурсів на якій акцентується увага у неокласичній теорії. Тому в моделі використовується форма виробничої функції, яка в довгостроковому періоді узгоджується з теорією ендегенного росту, але в короткостроковому періоді характеризується обмеженими можливостями заміщення виробничих ресурсів.

Перші два рівняння описують виробничий блок моделі. Двома іншими блоками моделі є блок використання доходів і блок руху факторів виробництва між регіонами. Блок використання доходів визначає основні напрями використання виробленого ВРП: інвестування, споживання та чистий експорт.

Обсяг інвестування в регіоні i у період часу t можна визначити рівнянням виду:

$$I_{i,t} = g_0(1 - g_1)Y_{i,t} + g_{2,t}(y_{i,t} - y_t)L_{i,t} + g_0g_1p_{i,t}Y_t \quad (3)$$

Де g_0 – норма накопичення в національній економіці,

g_1 – доля інвестиційних проектів, охоплених регіональною економічною політикою уряду,

$g_{2,t}$ – параметр чутливості рівня інвестиційної активності до відносного рівня економічного розвитку регіону,

$p_{i,t}$ – доля регіону i у загальному обсязі підтримуваних центром цільових програм економічного розвитку регіонів в період часу t ,

Y_t – ВВП країни за період часу t ,

$y_{i,t} = \frac{Y_{i,t}}{L_{i,t}}$ – ВРП на одного зайнятого в економіці регіону i у періоді t ,

y_t – ВРП на одного зайнятого в національній економіці в періоді t .

Обсяг споживання в регіоні i за період часу t визначається рівнянням виду:

$$C_{i,t} = \left(c_{0,t} + c_1 \frac{Y_{i,t}}{L_{i,t}} \right) L_{i,t} = c_{0,t}L_{i,t} + c_1Y_{i,t} \quad (4)$$

Де $c_{0,t}$ – параметр,

c_1 – гранична схильність до споживання, які передбачаються рівними у всіх регіонах.

Ця функція споживання узгоджується з кейнсіанською макроекономічною теорією, яка розглядає рівень наявних доходів і граничну схильність до споживання як основні фактори, що визначають обсяг споживчих витрат.

На основі інформації про рівень ВРП і функції споживання можна побудувати функцію заощаджень регіону:

$$S_{i,t} = Y_{i,t} - C_{i,t} = (1 - c_1)Y_{i,t} - c_{0,t}L_{i,t} \quad (5)$$

Рівність виробленого і використаного ВРП може бути записана у наступному вигляді:

$$Y_{i,t} = C_{i,t} + I_{i,t} + E_{i,t} - M_{i,t} \quad (6)$$

Де $E_{i,t}$ – експорт продукції і послуг регіону i в інші регіони за період t ,

$M_{i,t}$ – імпорт продукції і послуг з інших регіонів у регіон i за період t .

Звідси сальдо міжрегіональної торгівлі для регіону i визначається рівнянням виду:

$$E_{i,t} - M_{i,t} = Y_{i,t} - C_{i,t} - I_{i,t} = S_{i,t} - I_{i,t} \quad (7)$$

Сукупний обсяг міжрегіональних поставок для пари регіонів (i,j) визначається гравітаційною моделлю виду:

$$E_{ij,t} + E_{ji,t} = M_{ji,t} + M_{ij,t} = G_{ij} \frac{Y_{i,t} Y_{j,t}}{d_{ij}^2 a_{ij}^2 \sqrt{1 + h \left(\frac{y_{i,t} - y_{j,t}}{y_t} \right)^2}} \quad (8)$$

Де $E_{ij,t}$ – експорт продукції і послуг регіону i у регіон j за період часу t ,
 $M_{ij,t}$ – імпорт продукції і послуг з регіону j у регіон i за період часу t ,
 d_{ij} – відстань між адміністративними центрами регіонів i і j ,
 a_{ij} – параметр, що відображає пропускну здатність, надійність і вартість послуг транспортних комунікацій між адміністративними центрами регіонів i і j ,
 h – чутливість обороту міжрегіональної торгівлі до ступеня розходжень у рівнях економічного розвитку регіонів,
 $G_{ij}=G_{ji}$ – гравітаційна постійна, що відображає вплив всіх інших факторів на обсяг міжрегіональної торгівлі.

Підсумовуючи рівняння 8 по всіх регіонах, з якими регіон i здійснює міжрегіональну торгівлю, можна одержати рівняння для сукупного міжрегіонального товарообігу регіону i :

$$E_{i,t} + M_{i,t} = \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^n G_{ij} \frac{Y_{i,t} Y_{j,t}}{d_{ij}^2 a_{ij}^2 \sqrt{1 + h \left(\frac{y_{i,t} - y_{j,t}}{y_t} \right)^2}} \quad (9)$$

Третій блок моделі регулює рух праці і капіталу між регіонами.

Динаміка капіталу визначається балансовим рівнянням, яке пов'язує зміну капітального запасу регіону із запровадженням у дію нових виробничих потужностей у результаті реалізації інвестиційних проектів, а також зі зношуванням існуючих виробничих потужностей:

$$K_{i,t+1} = K_{i,t} + I_{i,t} - z_{i,t} K_{i,t} \quad (10)$$

Де $z_{i,t}$ – річна норма амортизації капіталу регіону i у періоді t .

Міграційний приріст чисельності трудових ресурсів визначається диференціацією рівня душевого доходу:

$$W_{i,t} = m_t L_{i,t} (y_{i,t} - y_t) \quad (11)$$

Де m_t – параметр, що залежить від ступеня розвитку регіональних ринків житла, адміністративних бар'єрів, менталітету населення та ряду інших факторів, що розглядаються у моделі як екзогенні. Це рівняння узгоджується як з положеннями неокласичної теорії регіонального росту, так і з положеннями теорії кумулятивної причинності.

Підсумовуючи міграційний приріст чисельності трудових ресурсів по всіх регіонах, маємо $\sum_{i=1}^n W_{i,t} = m_t \sum_{i=1}^n L_{i,t} y_{i,t} - m_t y_t \sum_{i=1}^n L_{i,t} = 0$. Таким чином, умова незмінності загальної чисельності трудових ресурсів при зміні їхнього розподілу між регіонами виконується.

Динаміка трудових ресурсів регіону визначається балансовим рівнянням, яке пов'язує зміну чисельності трудових ресурсів з міграційним приростом і природним приростом, який обумовлюється дією демографічних факторів, що розглядаються в моделі як екзогенні:

$$L_{i,t+1} = L_{i,t} + W_{i,t} + n_{i,t} L_{i,t} \quad (12)$$

Де $n_{i,t}$ – природний темп приросту чисельності трудових ресурсів у регіоні i у період часу t .

Дослідження властивостей моделі здійснюється в ході експериментів, що імітують економічну динаміку просторової системи, яка складається з чотирьох регіонів.

Перший регіон – «пропульсивний». Характеризується високою капіталоозброєністю праці, високою ефективністю використання трудових ресурсів, значним обігом товарів і

послуг з іншими регіонами. Цей регіон має максимальний ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів на момент початку імітаційних розрахунків.

Другий регіон – «опорний». За рівнем капіталоозброєності праці та ефективності використання трудових ресурсів даний регіон трохи відстає від пропульсивного, але випереджає інші регіони. Регіон посідає друге місце по ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів.

Третій регіон – «депресивний». Ефективність трудових ресурсів депресивного регіону дорівнює показникам опорного, але за рівнем капіталоозброєності праці депресивний регіон відстає від опорного регіону. Даний регіон посідає третє місце по ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів.

Четвертий регіон – «відсталий». Капіталоозброєність праці та ефективність трудових ресурсів у цьому регіоні нижче, ніж в опорному і депресивному регіонах. Регіон займає останнє місце по ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів.

У випадку, коли уряд, який відповідає за економічний розвиток всієї системи регіонів, не проводить регіональної політики значення параметра g_1 рівняння 3 дорівнює нулю. Динаміка виробленого ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів за 20-літній період для цього сценарію наведена на рис. 1.

Відповідний сценарій характеризується поглибленням міжрегіональних розходжень. Відхилення показників ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів монотонно зростає з 0,574 у першому році розглянутого періоду до 1,479 в останньому році розглянутого періоду. При цьому рівень економічного розвитку пропульсивного, опорного і депресивного регіонів підвищується, а відсталого – знижується. Відсталий регіон програє конкуренцію за залучення інвестиційних ресурсів і виявляється не в змозі забезпечити навіть просте відтворення капіталу.

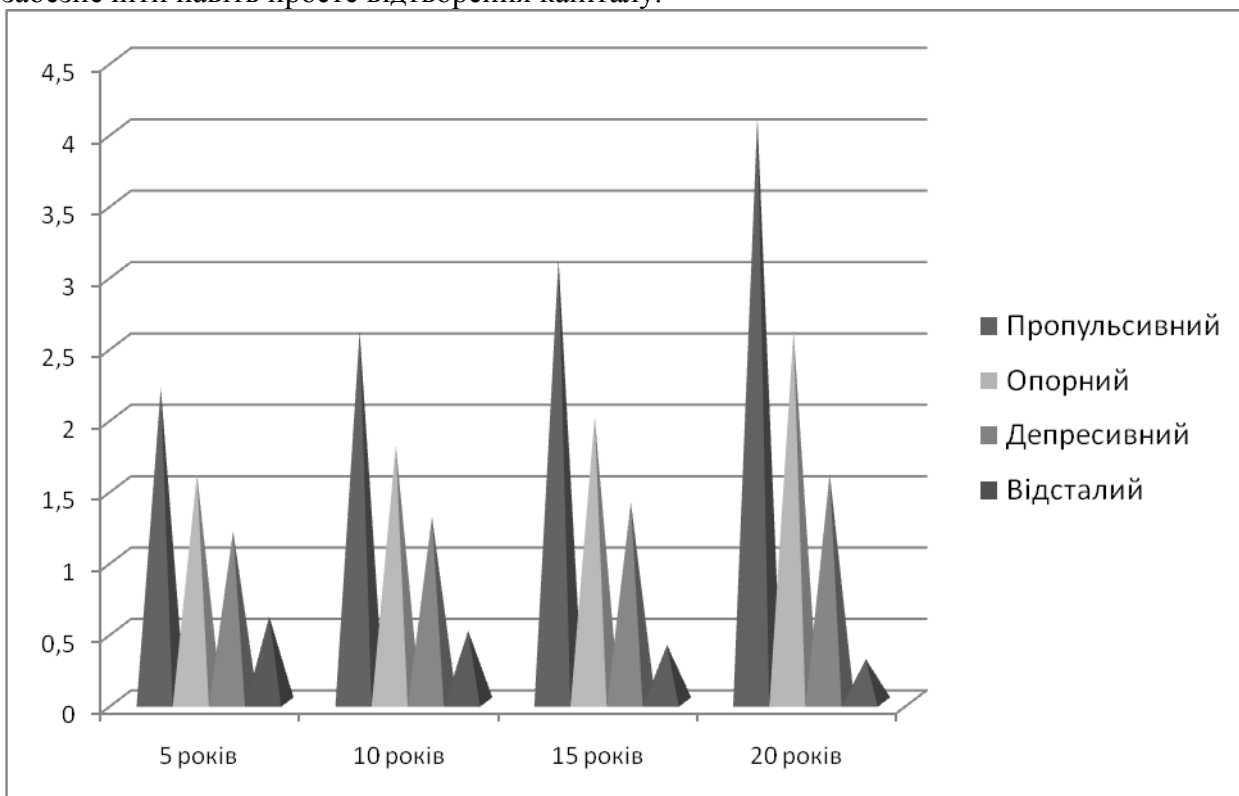


Рис. 1. Динаміка ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів при $g_1=0$.

В пропульсивному і опорному регіонах інвестиції перевищують заощадження, а в депресивному і відсталому регіонах складається протилежна ситуація, при якій вартість реалізованих у регіоні інвестиційних проектів виявляється менше акумульованих тут заощаджень. В результаті депресивний і відсталий регіони опиняються в ролі фінансових донорів для істотно переважаючих їх у рівні економічного розвитку пропульсивного і

опорного регіонів. Такий напрям фінансових потоків підсилює міжрегіональну нерівність і виключає можливість виходу відсталого регіону на траєкторію стійкого економічного росту.

Відзначені тенденції викликають міграцію робочої сили між регіонами. Чисельність трудових ресурсів пропульсивного і опорного регіонів зростає за рахунок зниження чисельності трудових ресурсів депресивного і відсталого регіонів. Цей процес не значним чином зменшує швидкість поглиблення розходжень у рівнях ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів у різних регіонах.

У випадку, коли регіональна політика уряду передбачає здійснення інвестиції на рівні 10% від їхнього загального обсягу, найбільш істотна зміна траєкторії економічної динаміки відбувається у відсталому регіоні, який отримує основну масу інвестиційних ресурсів регіональної політики. Середньорічний темп економічного росту за 20-літній період у відсталого регіону підвищується з -1,26% до 3,44%, у депресивного регіону - з 3,54% до 3,57%. У той же час пропульсивний і опорний регіони знижують середньорічні темпи економічного росту з 3,81% до 3,50% і з 3,79% до 3,19% відповідно, рис. 2.

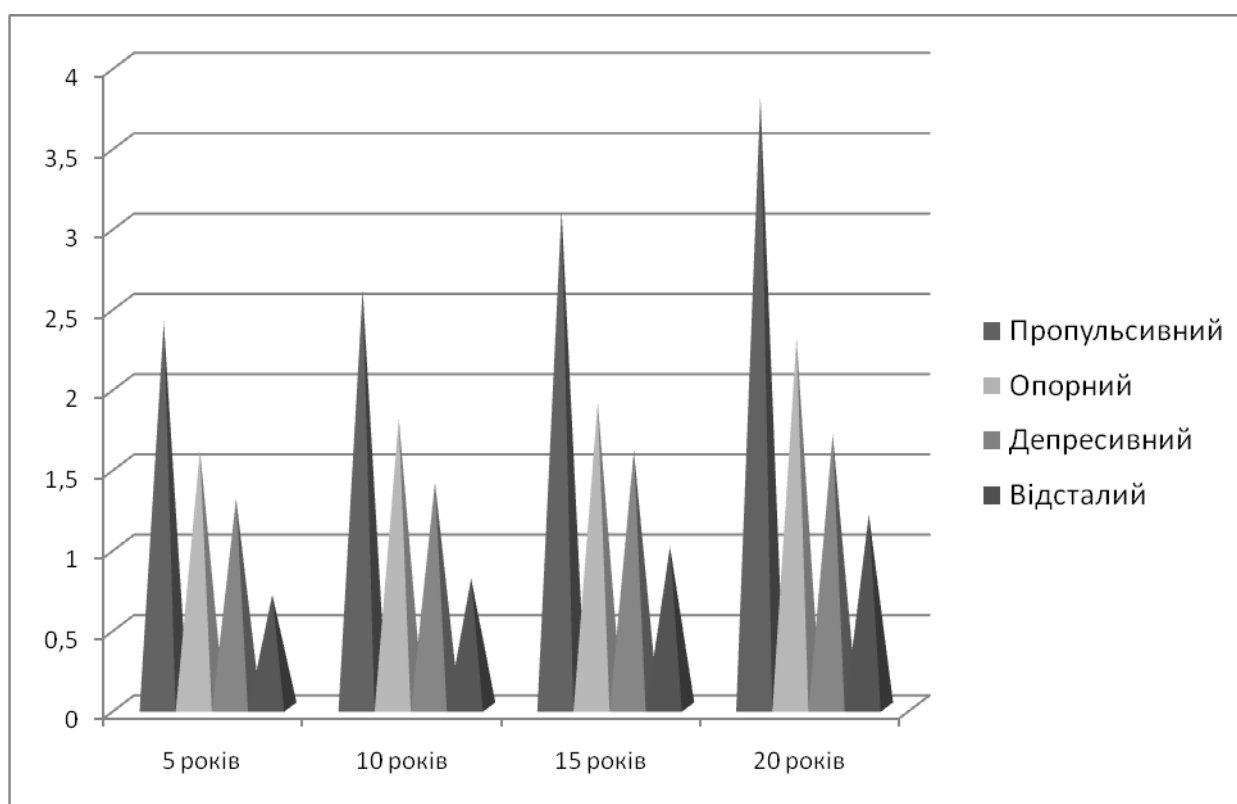


Рис. 2. Динаміка ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів при $g_1=0.1$.

Завдяки виводу відсталого регіону на траєкторію економічного росту вдається домогтися істотного скорочення міжрегіональної диференціації в рівнях ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів у порівнянні зі сценарієм, при якому регіональна економічна політика урядом не проводиться. Так, в останньому році розглянутого періоду середньоквадратичне відхилення ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів у різних регіонах знижується до 1,071 у порівнянні з 1,479 для першого сценарію.

Пропонована модель багаторегіональної економічної системи надає змогу перевірити ступінь сумісності завдань максимізації темпів росту національної економіки та мінімізації міжрегіональної економічної нерівності. Залежність зазначених показників від регіональної інвестиційної активності уряду на кінець 20-ти річного періоду (g_1) відображено на рис. 3.

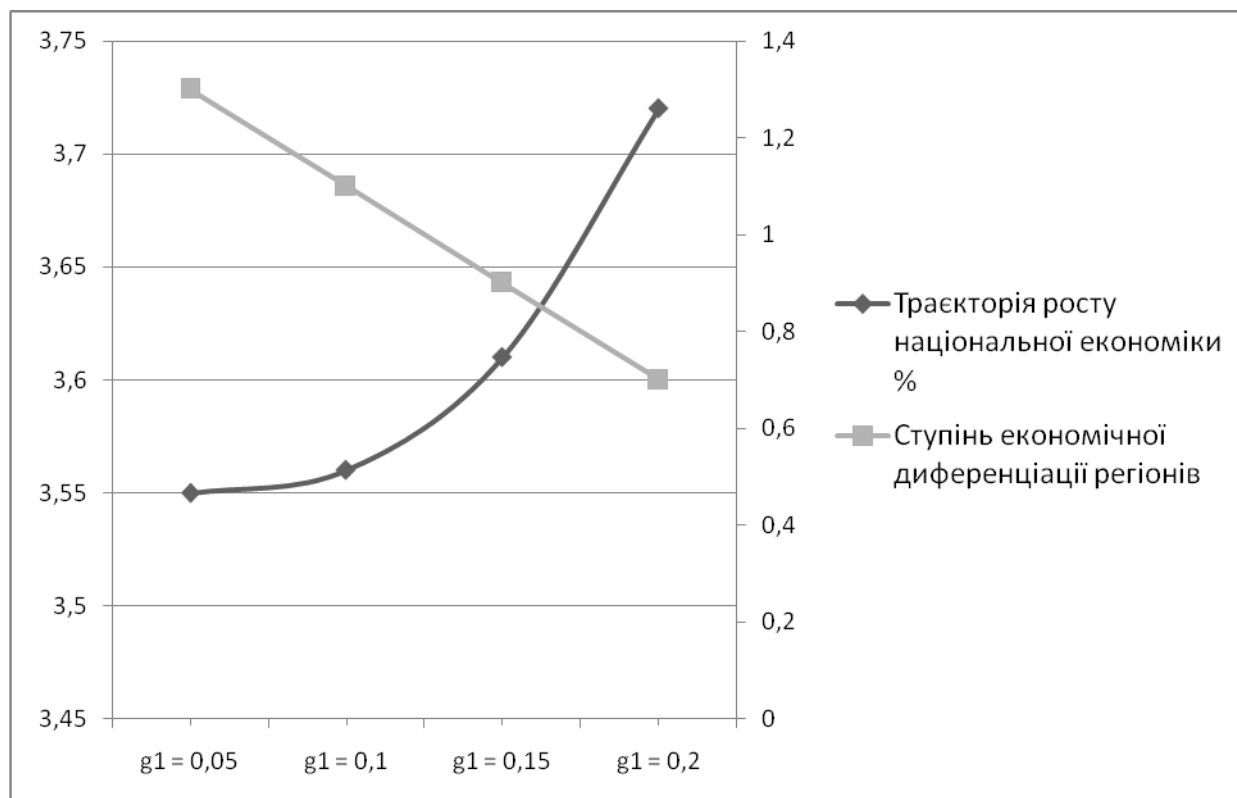


Рис. 3. Залежність темпів росту національної економіки та міжрегіональної економічної нерівності від регіональної інвестиційної політики уряду.

Розрахунки показують, що за умови виділення 5% від загального обсягу інвестицій на регіональну політику спостерігається низький темп росту національної економіки. У цьому випадку масштаби інвестицій у відсталий і депресивний регіони можуть виявитися недостатніми для активізації міжрегіонального товарообігу та розширення можливостей ефективної організації географічного поділу праці між регіонами.

Одночасно, при перевищенні рівня у 5%, додаткові витрати на фінансування регіональних програм центральним урядом забезпечують підвищення темпів росту національної економіки. Це досягається за рахунок більш ефективного просторового розподілу виробничих потужностей, поглиблення міжрегіональної інтеграції та раціонального використання виробничого потенціалу регіональних економік.

На відміну від темпів росту національної економіки, середньоквадратичне відхилення ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів на кінець аналізованого періоду монотонно зменшується за умов розширення масштабів регіональної інвестиційної політики уряду. Незважаючи на цю обставину, у кожному з розглянутих сценаріїв середньоквадратичне відхилення ВРП на одиницю чисельності трудових ресурсів збільшується у порівнянні з початком аналізованого періоду. Таким чином, активна інвестиційна політика уряду дозволяє запобігти істотному поглибленню міжрегіональних диспропорцій, але не домогтися досягнення міжрегіонального паритету.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Поєднуючи результати розрахунків, представлені на рис.3 можна заключити, що завдання мінімізації ступеню міжрегіональної нерівності і максимізації економічної ефективності на національному рівні є сумісними. Активна регіональна інвестиційна політика центрального уряду здатна не тільки вивести економічно слабкі регіони на траєкторію росту і запобігти наростанню міжрегіональної нерівності, але й забезпечити підвищення темпів росту національної економіки.

Анотація

Статтю присвячено дослідженню проблеми сумісності завдань максимізації темпів росту національної економіки та мінімізації міжрегіональної економічної диференціації.

Ключові слова: модель розвитку регіональної системи, регіональна економічна диференціація, розвиток національної економіки, міжрегіональне економічне співробітництво.

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблемы совместимости задач максимизации темпов роста национальной экономики и минимизации межрегиональной экономической дифференциации.

Ключевые слова: модель развития региональной системы, региональная экономическая дифференциация, развитие национальной экономики, межрегиональное экономическое сотрудничество.

Annotation

The article investigates the problem of compatibility tasks to maximize the rate of growth of national economy and minimize the inter-regional economic disparities.

Keywords: model development of a regional system, the regional economic differentiation, the development of national economy, inter-regional economic cooperation.

Список використаної літератури:

1. Borts G.H., Stein J.I. Economic Growth in a Free Market. – New York, London, 1964.
2. Siebert H. Regional Economic Growth Theory and Policy. – Scranton, 1969.
3. Mankiw G., Romer D., Weil D. A Contribution to the Empirics of Economic Growth. // Quarterly Journal of Economics/ May 1992. V. 107.
4. Лукашин Ю., Рахлина Л. Производственные функции в анализе мировой экономики. // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №1.
5. Barro R., Sala-i-Martin X. Economic growth and convergence across the United States. NBER Working paper. 1990.
6. Hall R., Jones Ch. Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? // Quarterly Journal of Economics. 1999. – Vol. CXIV.
7. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». Драма Азии. Пер. с англ. / Общ. ред. д.э.н., проф. Р.А. Ульяновского. – М.: Изд-во «Прогресс». – 1972. – 767 с.
8. Hirschman A. The Strategy of Economic Development, Yale University Press. New Haven, 1958.
9. Гугняк В.Я. Институциональная парадигма и политической экономии: На примере Франции. – М.: Наука. – 1999. – 174 с.
10. Fredann J. Urbanization Planning and National Development. – Beverly Hills, London, 1973.
11. Хегерstrand Т. Пространственный анализ в экономической географии Пер. с англ. / Под ред. В.М. Гохмана и Ю.В. Медведкова. – М.: Прогресс. – 1968. – 392 с.
12. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретическое и практическое аспекты государственного регулирования. – М.: Эдиториал УРСС. – 2002. – 309 с.
13. Гранберг А.Г. «Основы региональной экономики». – М. Изд. дом ГУ ВШЭ. – 2006. – 457 с.
14. Richardson H.W. Regional growth theory. – L.: 1973.
15. Nijkamp P., Poot J. Spatial perspective on new theories of economic growth // The annals of regional science. – 1998, Vol.32, №1.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій, які стосуються підвищення ефективності їх функціонування. З початку розвитку економічної науки проблема ефективного функціонування підприємств вийшла на перший план і залишається актуальною й сьогодні. Оцінка ефективності виробничої діяльності, управлінських рішень, витрат економічних ресурсів, а також конкретні технології та засоби забезпечення ефективного функціонування підприємств становлять особливий інтерес як для вчених, так і для економістів-практиків. Ринкова економіка за своєю сутністю є способом, який стимулює зростання продуктивності праці, всебічне підвищення ефективності виробництва. Проте і за даних умов важливість і необхідність визначення основних напрямів підвищення ефективності виробництва, факторів, які визначають зростання ефективності виробництва, методів його визначення зумовлюють актуальність теми наукової роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні десятиліття накопичено значний досвід у методології оцінки ефективності. Зокрема, проблеми оцінки ефективності діяльності підприємства досліджувались вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами, такими як Виборнов В.І., Ковальов В.В., Мейер, Маршал В., Орлов П.А., Падерін І.Д., Шеремет О.Д., Т.Пітерсон, Д.Нортон та ін. Проте наявні методичні підходи до підвищення ефективності діяльності підприємства постійно застарівають, не враховують те, що результати діяльності підприємства можуть бути порізноручно оцінені суб'єктами внутрішнього та зовнішнього оточення, які мають різну мету, коли контактують з підприємством та оцінюють ефективність на основі суб'єктивно значущих критеріїв і показників. Визначена проблематика обумовлює потребу в розробці нових шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства та методичних підходів до її визначення.

Мета та завдання дослідження. Метою є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо визначення шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства ВАТ «Херсонський маслозавод».

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення поставленої мети розглянуто наступні питання: сутність та характеристика ефективності діяльності підприємства; аналіз ефективності діяльності ВАТ «Херсонський маслозавод»; шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства.

Ефективність – це відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання. Тобто критерії ефективності формуються на основі витратного (спожиті ресурси) і ресурсного (застосовані ресурси) підходів.

Кожний з видів ефективності надає окрему характеристику ефективності функціонування підприємства. Варто звертати увагу на всі види ефективності, оскільки в комплексі вони можуть істотно підвищити кінцеву ефективність підприємства. Ефективність представлена безліччю видів: економічна, соціальна, організаційна, технологічна, правова, психологічна, політична, етична, екологічна. Один вид ефективності може змінюватися за рахунок іншого або частково його компенсувати.

Ефективність функціонування підприємства повинна визначатися як відповідність результатів поставленим цілям. Тобто, ефективність функціонування системи відображає результативність керованих та керуючих систем. Ефективність показує, у якій мірі орган, який керує, реалізує цілі, досягає запланованих результатів.

Здатність підприємства до ефективного функціонування залежить від його конкурентоспроможності у ринковому середовищі. Поняття «конкурентоспроможність» і «ефективність» є характеристиками економічного розвитку підприємства, але конкурентоспроможність характеризує економічний розвиток суб'єкта господарювання як підмножину більш складної й відкритої економічної системи. Якщо ефективність відображає стан внутрішнього руху підприємства відносно його мети, або співвідношення «витрати - результати», то конкурентоспроможність - траєкторію руху відносно інших суб'єктів.

Таким чином, можна вважати, що найбільш повно розкриває сутність наступне визначення ефективності функціонування підприємства: «Ефективність функціонування підприємства - це комплексна характеристика, яка відображає ступінь використання ресурсних витрат, спроможність досягати поставлених цілей та здатність до стійкої життєдіяльності у конкурентному ринковому середовищі. Вона показує ступінь використання трудових, матеріальних, фінансових, природних та інших ресурсів, ступінь забезпечення позитивного результату (ефекту) господарювання в умовах конкурентного ринку та досягнення запланованих результатів з точки зору поставлених перед системою чи її елементами цілей» [2].

Ефективність функціонування підприємства оцінюють багатьма економічними, виробничими, технічними показниками, а також показниками ефективності управління, що створюють систему узагальнюючих та часткових показників. Аналіз діяльності підприємства має ґрунтуватися на оцінці можливостей підприємства щодо зростання результативності функціонування.

Сьогодні в Україні більше 300 підприємств по переробці молока, з яких 85 виготовляють до 91% суцільномолочної продукції. Показники виробництва основних видів молочних продуктів у 2010 році вказують на стабільність розвитку галузі, незважаючи на ряд проблем, що виникли, особливо на ринку сировини. [3].

У 2010 році вироблено близько 10,4 мільйона тонн сирого молока, що на 26% більше внутрішніх потреб. З отриманого обсягу сирого молока було вироблено близько 443,0 тисяч тонн молочної продукції без урахування кінцевого споживчого товару. Виробництво сухого знежиреного молока і цілісного сухого молока більш ніж у два рази перевищує внутрішні потреби України. Виробництво сирів майже на 30% перевищує обсяги внутрішнього споживчого ринку. Такі показники дають можливість Україні тримати досить високу позицію в рейтингу основних світових експортерів молочної продукції. Аналіз тенденцій та перспектив розвитку українського ринку молока та молочних продуктів дозволяє зробити висновок, що ця ринкова ніша одна з найбільш, динамічних та рентабельних, а, отже, і найбільш перспективних [4].

Криза української економіки, що торкнулася всіх галузей, не минула і молочну промисловість. Серед основних проблем молочної галузі можна назвати такі: низький рівень технологічного оснащення молокозаводів, застаріле обладнання; нерозвиненість ринкової інфраструктури; невисокий рівень забезпеченості сировиною та завантаженості потужностей; невисоку якість кінцевої продукції підприємств молочної промисловості; обмеженість можливості широкої диференціації асортименту через низьку якість сировини; зниження попиту на продукти переробки в зв'язку із низькою купівельною спроможністю населення; високий рівень конкуренції з боку потужних підприємств, оснащених сучасним обладнанням і технологіями.

БАТ «Херсонський маслозавод» на ринку виробництва й реалізації молочної продукції з 1963 року і є одним з провідних підприємств області. Основними напрямками діяльності підприємства є переробка молока, виробництво молочної продукції та її реалізація через торгівельну мережу.

Так, на БАТ «Херсонський маслозавод» у 2010 році збільшився обсяг реалізованої продукції, він склав 61375 тис. грн., що на 69,82% вище за 2009 рік. Собівартість реалізованої продукції у порівнянні з 2009 роком зросла на 67,92%. Прибуток від

реалізації у 2010 році зріс на 127,12% у порівнянні з 2009 роком і склав 2630 тис. грн. Рентабельність виробництва відповідно зросла до 25,39%.

Аналіз часткових показників ефективності діяльності підприємства. показав: фондівдача 2010 року проти 2009 року зросла на 3,3 грн. і склала 8,03 грн.; середня продуктивність праці одного працюючого у 2009 році зросла на 59%; матеріаломісткість товарної продукції в 2010 році зросла на 25,12 коп. і склала 79,67 коп. на 1 грн. товарної продукції.

Проведено факторний аналіз рентабельності та прибутку підприємства. Рентабельність продукції склала 4,48%. План перевиконано у зв'язку зі збільшенням питомої ваги більш рентабельних видів продукції в загальному об'ємі реалізації. Зниження рівня рентабельності викликано ростом собівартості реалізованої продукції. Рентабельність капіталу склала 25,6%. Зниження дохідності капіталу викликано підвищенням собівартості продукції і уповільненням оборотності капіталу.

Класифікація великої різноманітності шляхів зростання ефективності може здійснюватись за трьома ознаками: видами витрат і ресурсів, напрямками розвитку і удосконалення виробництва, місцем реалізації у системі управління виробництвом.

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх шляхів підвищення ефективності виробництва неоднакові за ступенем дії, використання і контролю. Тому для практики господарювання, керівників і відповідних спеціалістів підприємств важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю і використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх шляхів підвищення ефективності на різних рівнях управління виробництвом. Підприємство може і повинно постійно контролювати процес використання внутрішніх факторів шляхом розробки і послідовного здійснення власної програми підвищення ефективності виробництва, а також враховувати вплив на неї зовнішніх факторів - економічної і соціальної політики держави, діяльності національних інституційних організацій, розвитку інфраструктури і структурних змін у суспільстві.

На підприємстві розглядаються різні шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства. Пропонується виробництво твердих сирів з використанням сухого обезжиреного молока та збільшення виходу сиру з суміші, а також більш раціональне використання молочної підсирної сироватки, тобто збір, сепарування і сушка підсирної сироватки, отриманої при виробництві твердого сиру, з ціллю більш раціонального використання молочної сировини, впровадження безвідходного процесу виробництва молочної продукції. Це можливо здійснити після додаткового сепарування підсирної сироватки, виробітки підсирного масла, впровадження виробництва сушки залишкової молочної сироватки, що дає можливість більш раціонально використовувати молочну сировину, а головне – знизити надходження об'єму сироватки до очисних споруд.

З метою зменшення собівартості продукції, що випускається, та збільшення обсягів виробництва масла вершкового пропонується почати виробництво сирного продукту «Київський».

Відносна економія, при виробництві із 1 тонни молока молоковісного продукту сирного «Київський» замість сиру «Російського», становить 612 грн., враховуючи економію вартості сировини та збільшення обсягів виробництва масла вершкового, спреду та творогу.

Суттєву частку в собівартості продукції складають паливно-енергетичні витрати. Слід відзначити, що вирішення проблем енергозбереження на підприємствах України є актуальним, оскільки спостерігається тенденція зростання вартості енергоресурсів, а в світовій практиці наявні можливості їх вирішення [5].

Враховуючи вартість газу, який використовується для виробництва гарячої води і пару, і вартість електроенергії, більш раціонально на ВАТ «Херсонський маслозавод» використовувати для виробництва гарячої води систему «Екотеп».

Економія від заміни енергоресурсу, що споживається, в розрахунку на 1 м³ газу, при заміні його на електроенергію в кількості 7,21кВт складає 0,74 грн. Отже, економія в

розрахунку на 1т переробки молока складе 19,62 грн. Загальна економія за рік від заміни повного використання газу на виробіток теплоенергії електроенергією через систему «Екотеп» складе 42,6 тис. грн. Витрати на придбання системи «Екотеп» складають 120 тис. грн. з урахуванням монтажу. Підприємство придбає дану систему за рахунок власних коштів. Термін окупності вкладень складає трохи більше 3-х місяців.

Враховуючи збільшення обсягів виробництва та зниження собівартості продукції на величину економії паливно-енергетичних ресурсів від впровадження системи «Екотеп» та витрат на сировину (за рахунок сирного продукту «Київський»), прибуток підприємства збільшиться на 1147,4 тис. грн., а рентабельність продукції зросте до 5,56%.

Висновки. Запропоновані заходи є економічно вигідними та перспективними, оскільки підприємство більш ефективно використовуватиме сировину, повністю звільниться від газової залежності, скоротить витрати на виробництво гарячої води, відповідно зростуть прибуток та рентабельність продукції. Впровадження нового продукту, можливість збільшення обсягу виробництва інших видів продукції забезпечить ріст ступеня задоволення попиту населення в молочній продукції.

З метою підвищення ефективності діяльності підприємства, необхідно звернути увагу на можливість оновлення основних виробничих фондів, освоєння нових маловідходних та безвідходних технологій, розширення асортименту продукції, раціональне використання всіх видів ресурсів.

Анотація

Визначено фактори, що впливають на ефективність функціонування підприємства та запропоновано шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства молочної галузі, зокрема раціональне використання сировини, енергозбереження.

Ключові слова: ефективність діяльності підприємства, ресурси, сировина, енергозбереження

Аннотация

Определено факторы, влияющие на эффективность функционирования предприятия и предложено пути повышения эффективности деятельности предприятия молочной отрасли, в частности рациональное использование сырья, энергосбережение

Ключевые слова: эффективность деятельности предприятия, ресурсы, сырьё, энергосбережение.

Summary

The factors, affecting the efficiency of the operation of the company, are defined and the ways to improve the efficiency of the enterprise of the dairy industry are suggested, in particular the rational use of raw materials, energy saving.

Key words: efficacy of the operation of the enterprise, raw materials, energy saving.

Список використаних джерел:

1. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління / І.А.Маркіна // Фінанси України. - 2009. - № 6. - С. 24-32
2. Турило А.М. Дальнейшее исследование сущности экономической эффективности и классификация ее видов / Турило А.М., Турило А.А. // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - №3. – с. 152-157.
3. Скоров П.С. Состояние молочного экспорта Украины / П.С.Скоров // Молоко переробка. – 2010. - №2. – С. 26-32
4. Трофімов В.М. Ринок молока – Україна у п'ятірці світових експортерів / В.М. Трофімов // Молоко переробка. – 2011. – №4. – С. 14-17
5. Артемова В.Я. Энергосбережение: альтернативные источники и инновации / Артемова В.Я. // Проблемы науки. – 2008. – №10. – с. 17-23

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СИСТЕМ В АГРОПРОДОВОЛЬЧІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Розвиток інтеграційних систем в агропродовольчій сфері полягає не тільки у прискоренні темпів розвитку підприємств та сільських територій, але й у підвищенні конкурентоспроможності складних соціально-економічних систем різних рівнів. До тенденцій, що відображають процес формування та розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері можна віднести: концентрацію капіталу, інтеграцію промислового та фінансового капіталів, диверсифікацію форм та напрямів діяльності, глобалізацію діяльності, інтернаціоналізацію капіталу, використання новітніх технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження інтеграційних процесів в агропродовольчій сфері проводились в роботах вітчизняних науковців: В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, В.Н. Зимовця, М.Ю. Коденської, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, Ю.О. Нестерчук, П.Т. Саблука, М.Й. Хорунжого та ін. Проте окремі питання інтеграції агропродовольчої сфери з очки зору системних характеристик залишаються невисвітленими.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження основних тенденцій розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері країни.

Виклад основного матеріалу. В якості пріоритетного напрямку сучасних організаційних перетворень можна виділити створення крупних інтегрованих корпоративних структур, в основі формування яких лежить метод організації мереж з акцентом на об'єднання без порушення автономії. Можна стверджувати, що функціонування у вигляді мереж дозволяє створити нові конкурентні переваги, в тому числі за рахунок скорочення витрат та забезпечення швидкості реакції підприємств на зміну кон'юнктури. Така організаційна форма отримала назву гібриду великої та малої форми, яка дозволяє об'єднати переваги великої фірми з основними перевагами малого бізнесу.

З урахуванням стану агропродовольчої сфери найважливішим шляхом поліпшення економічного клімату є створення крупних інтегрованих структур на основі поглиблення інтеграції сфер виробництва, переробки та реалізації продукції, з можливою участю фінансових структур, по галузевій приналежності, по масштабах діяльності, по продуктивній диверсифікації, продуктовому напрямку сільськогосподарських та переробних підприємств відповідного профілю.

Доцільно процес інтеграції здійснювати еволюційним шляхом, тобто поступово та цілеспрямовано, щоб не порушувати раціональну структуру наявності дрібних, середніх та крупних підприємств. Крупне виробництво завжди було та залишається ефективнішим від дрібного. Не випадково у всьому світі йде процес укрупнення дрібнотоварних ферм.

Наприклад, в Німеччині їх кількість за останні 42 роки скоротилося в 4,4 рази при збільшенні числа крупних господарств в 2,2 рази. В Голландії за 38 років розмір фірм збільшився в 2,6 рази. В США 2% крупних фірм з найманими працівниками постачають на ринок країни 42% всієї товарної продукції. Тут фермерські господарства середній розмір яких 2,7 тис.га, отримують товарної продукції на 118 доларів в розрахунку на 100 доларів вкладеного капіталу, або в сім разів більше, ніж на фермах з середньою площею 168 га [1, 440с.].

Світовий досвід в агропродовольчій сфері доводить, що подрібнення та руйнування виробничого потенціалу при будь яких перетвореннях форм власності неприпустимо. І навпаки, функціонування крупних корпорацій свідчить, що акціонування можна ефективно використовувати саме для створення крупних господарських формувань, що управляються як єдине ціле. За сучасних умов для успішного розвитку всіх галузей

агропродовольчої сфери більш ефективно створювати інтегровані форми організації виробництва – агропромислові об'єднання, агрокомбінати, агрофірми, асоціації, виробничі й науково-виробничі системи.

В даний час розвиток інтеграційних процесів здійснюється, головним чином, під впливом стимулюючих факторів економічного зростання. Вони мають причинно-наслідковий зв'язок і синергію дії, яка міняє якість інтеграційних процесів. Інтеграція в агропродовольчій сфері все більшою мірою носить не антикризовий, а підприємницький характер і спрямована на придбання конкурентних переваг, досягнення прискорених темпів зростання, підвищення ефективності. Виявлення способів створення найбільш ефективних і стабільних в довгостроковому періоді інтегрованих формувань передбачає вивчення використовуваних на практиці механізмів їх побудови. Відповідно нами визначено основні механізми реалізації інтеграційних відносин в агропродовольчій сфері (рис. 1).

Створення інтегрованих структур, прихід на село інвесторів, незважаючи на переваги інтеграції, на сьогоднішній день не вирішують вищезазначені проблеми. На багатьох підприємствах, куди прийшли інвестори, порушені сівозміни, у великих обсягах вирощуються цукрові буряки і соняшник, йде хижацька експлуатація орендованої землі. Багато переробних підприємств зацікавлені у виробництві тільки тієї сільськогосподарської продукції, яка використовується як сировина для переробки на даному підприємстві. У даній ситуації також спостерігаються порушення сівозмін, зниження родючості ґрунтів.

Вихід із ситуації, що склалася, полягає, насамперед в укрупненні виробничої структури, створення крупних агропродовольчих холдингів та інших інтеграційних формувань.



Рис.1. Механізми реалізації інтеграційних відносин в агропродовольчій сфері економіки (авторська розробка)

За даними Державного комітету статистики (таблиця 1) за період 2006-2010 років частка підприємств із площею сільськогосподарських угідь більше 10 тис.га зростає від 3,3 до 11,4 відсотки. Меншою є частка приросту по підприємствам із площею 7-10 тис.га – від 4,0% в 2006 році до 6,9 % в 2010 році. Звичайно цей процес відбувається за рахунок поглинання невеликих за площею сільськогосподарських підприємств.

Процес інтеграції підприємств агропродовольчої сфери передбачає організацію взаємин між учасниками створення сільськогосподарської продукції на основі використання взаємодоповнюваних чинників виробництва і може дати можливість здобуття позитивного синергетичного ефекту на базі скоординованої діяльності учасників інтегрованого формування.

В процесі розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України необхідно враховувати можливі форми економічної інтеграції підприємств: на договірній основі, без об'єднання фінансових, матеріальних і

Таблиця 1

**Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств за розміром
сільськогосподарських угідь по Україні, %**

Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя	2006р.		2010р.	
	% до загальної кількості підприємств	% до загальної площі сільськогосподарських угідь підприємств	% до загальної кількості підприємств	% до загальної площі сільськогосподарських угідь підприємств
Всього	90,0	100,0	86,4	100,0
у тому числі площею, га				
До 5,0	10,8	0,1	10,2	0,1
5,1-10,0	7,4	0,2	7,1	0,1
10,1-20,1	9,0	0,4	8,7	0,4
20,1-50,0	25,6	2,7	24,3	2,4
50,1-100,0	8,0	1,6	8,6	1,6
100,1-500,0	13,1	8,9	12,7	8,1
500,1-1000,0	5,2	10,4	4,7	8,9
1000,1-2000,0	5,6	22,4	4,7	17,7
2000,1-3000,0	2,6	17,3	2,4	15,3
3000,1-4000,0	1,3	12,6	1,2	10,6
4000,1-5000,0	0,6	7,8	0,7	7,6
5000,1-7000,0	0,5	8,3	0,6	8,9
7000,1-10000,0	0,2	4,0	0,3	6,9
Більше 10000,0	0,1	3,3	0,2	11,4
Підприємства, що не мали с.-г. угідь	10,0	X	13,6	X

Складено та розраховано за даними: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України; за редакцією О.Г.Осауленка.— К.:Консультант, 2008.— с.147; Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України; за редакцією О.Г.Осауленка.— КиївТОВ «Август Трейд», 2011.— 560с.,с.145

інших ресурсів; об'єднання частини фінансових, матеріальних, а інколи трудових ресурсів організацій-учасників інтеграції для створення спільних (міжгосподарських) підприємств, при цьому стосунки здійснюються на довготривалій договірній основі; повне об'єднання трудових ресурсів організацій учасників інтеграції для створення спільних (міжгосподарських) підприємств, при цьому стосунки здійснюються на довготривалій

договірній основі; повне об'єднання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів господарств-учасників інтеграції під єдиним керівництвом. В період становлення ринкової економіки повинні отримати подальше зміцнення договірні стосунки на основі створення стабільної контрактної основи, яка базуватиметься на взаємному інтересі учасників системи [2]. Досвід розвинених країн підтверджує необхідність і доцільність здійснення інтеграції юридично самостійних підприємств агропродовольчої сфери на добровільній основі в процесі створення і реалізації сільськогосподарської продукції.

Яскравим прикладом сформованих інтеграційних виробничих систем є ВАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» (ММК) - основна ланка ланцюга підприємств Запорізького регіону, що входять до складу найбільшого агропромислового холдингу. Сьогодні це один з лідерів м'ясопереробної галузі України.

Об'єднання таких різнопрофільних компаній як ВАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат», ТОВ «Агропромислова компанія» (свинарство), ТОВ «Нестерянська птахофабрика», «Торговий дім» Вакула »(мережа магазинів), ТОВ «Мелавтотранс» (транспортні послуги) дозволяє контролювати якість продукції, що випускається протягом усього циклу виробництва ковбасних виробів і інших продуктів харчування, від вирощування кормів до реалізації готової продукції у власній роздрібній мережі.

У ковбасному виробництві використовується свинина висококласних м'ясних порід і птах власного виробництва, вирощена на потужностях ТОВ «Агропромислова компанія». Комплекс промислового типу для вирощування і відгодівлі свиней має в своєму розпорядженні першокласну лабораторію, селекційний центр, племзаводи, дванадцять свиноферм, розташованих у восьми екологічно чистих районах Запорізької області, а також два комбикормових заводи. Сьогодні поголів'я налічує більше вісімдесяти п'яти тисяч голів свиней, а рівень виробництва свинини переважив за тринадцять з половиною тисяч голів на рік.

Саме це, а також використання новітніх технологій і професійна робота колективу забезпечили довіру з боку, як споживачів, так і ділових партнерів компанії. ВАТ "Мелітопольський м'ясокомбінат" - одне з сучасних підприємств м'ясопереробної промисловості на Україну, лідер з виробництва та реалізації ковбасних виробів, відповідних Європейським вимогам. Підприємство оснащено сучасним обладнанням вітчизняного та імпортного виробництва. Конкурентоспроможність продукції заводу забезпечується високою якістю, кадровим потенціалом, постійним розширенням та оновленням асортименту з використанням сучасних технологій. З метою найбільшого задоволення купівельного попиту ВАТ "ММК" постійно розширює мережу фірмової торгівлі, де реалізується 50% продукції з мінімальною торговою надбавкою. Продукція, що виробляється на підприємстві, доставляється власним спеціалізованим транспортом, що дозволяє знизити транспортні витрати [3].

Вирішити проблеми, що стоять сьогодні перед агропродовольчою сферою України під силу лише крупним інтегрованим формуванням. В загальнодоступній вітчизняній статистиці немає офіційних даних про напрями та форми інтеграції в агропродовольчій сфері. Але все-таки за розрізненими даними можна зробити висновки про тенденції розвитку інтеграційних систем та процесів в агропродовольчій сфері. Нині в Україні налічується 25-30 агрохолдингів [4, с.80], основні з яких представлено в таблиці 2. За даними експертів в Україні найбільшими землевласниками є 25 компаній, земельний банк яких становить приблизно 3 млн. га. Загальна площа сільгоспугідь в Україні оцінюється в 40-42 млн. га, з них рілля - близько 30-33 млн. га. Тому можна говорити про те, що 25 компаніями контролюється 10% оброблюваних угідь країни. В основному це землі, відведені під рослинництво.

**Площі найбільших інтегрованих формувань України
(станом на 1.01.2009 р)**

Назва підприємства	Вид діяльності та регіони	Земельні угіддя в управлінні, тис.га
Українські аграрні інвестиції	Рослинництво (пшениця, рапс, соя). Площі розташовані в 10 областях України.	330
«ММК ім. Ілліча».	Рослинництво, тваринництво, переробка с.-г продукції, випуск напівфабрикатів. Площі розташовані в Донецькій, Запорізькій, Черкаській областях та АР Крим.	225
ДП «Нафком-Агро»	Рослинництво, має у власності елеватори. Площі розташовані в Вінницькій, Полтавській, Сумській та Чернігівській областях.	200
ВАТ «Миронівський хлібопродукт»	Вертикально інтегровано структура, що спеціалізується на виробництві та переробці м'яса птиці. Має у власності комбікормове виробництво, 4 птахофабрики, 15 м'ясопереробних підприємств, мережа магазинів. Площі розташовані в Вінницькій, Полтавській, Сумській та Чернігівській областях.	180
ТОВ «Астарта-Київ»	Рослинництво (зернові, олійні культури, цукровий буряк), тваринництво, виробництво цукру. Володіє 6 цукровими заводами. Площі розташовані в Полтавській, Вінницькій, Тернопільській та Хмельницькій областях.	166
Західна компанія «Дакор»	Виробництво цукру, має 4 цукрових заводи. Площі розташовані в Рівненській, Тернопільській та Львівській областях.	163
«Мрія Агрохолдинг»	Рослинництво, елеваторні комплекси. Площі розташовані в Тернопільській, Хмельницькій, Івано-Франківській та Чернівецькій областях.	158
«Приват-АгроХолдинг»	Рослинництво (пшениця, кукурудза, соняшник, рапс, соя, цукровий буряк). Має у власності цукровий завод, потужності по переробці сої.	150
«Агротон»	Рослинництво, тваринництво (молочне скотарство, свинарство, птахівництво), виробляє хлібобучні та макаронні вироби, сири. Має в власності 2 елеватори, 2 мельничні комплекси, масло пресовий завод. Площі розташовані в східних областях України.	150
«Райз-Агро»	Рослинництво, постачання ресурсів, техніки для сільгосптоваровиробників, зберігання с.-г. продукції.	130

Складено та розраховано за даними: *Кто контролирует украинские сельхозугодья/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://delo.ua/business/kto-kontroliruet-ukrainskie-se-131577/>; Топ - 25 українських латифундистів / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.vd.ua/img/st_img/195/012_latifundia.png.*

Як показують проведені дослідження 10 найбільш крупних агрохолдингів України контролюють близько 2 млн.га. На думку експертів, прийшов час оптимізації

агрохолдингів. Вже зараз вони намагаються оптимізувати структури, відмовитися від непродуктивних і віддалених (від елеваторів, центрів обслуговування) земель, знизити витрати на логістику. Перед керівництвом холдингів більше не стоїть завдання нарощувати обсяги будь-яку ціну. Так, наприклад, наприкінці 2008 року «Лендком» (належить Landkom International, власниками якої, в свою оче-редь, є Річард Спінкс, Гленн Темпані і Конрад Новики) контролював більше 100 тис. га (з них обраблялось близько 30%). На сьогоднішній день компанія має 70 тис. га (з них под посівами в 2009 році було 32 тис. га).

Оптимізацією земельного банку до недавнього часу займалися в «Дакор» та «Ленд Вест». В управлінні у «Західної компанії» Дакор »на початок 2009 року було 122 тис. га угідь, у «Ленд Вест» - близько 80 тис. га. Бізнес цих компаній об'єднався в «Дакор Агро Холдинг». Однак в управління об'єднаної компанії перейшли не всі землі, що раніше контролювані «Дакор» та «Ленд Вест». Від оренди частини угідь (неефективних земель) було вирішено відмовитися. «На сьогоднішній день» Дакор »та« Ленд Вест »разом контролюють близько 163 тис. га [5].

Аналітики інвесткомпанії Astrum Investment Management вважають, що збільшити банк землі можуть «Миронівський хлібопродукт», «Мрія Агрохолдинг», «Астарта» і група компаній «Кернел». «За нашою оцінкою, площа земель» Миронівського хлібопродукту »може досягти 200 тис. га, а «Кернел» - 250 тис. га », - зазначає Олександр Кава, старший фінансовий аналітик Astrum. За його словами, такі прогнози стосовно трьох із чотирьох названих холдингів (крім «Мрії») пов'язані з планами щодо розширення переробних потужностей. Що стосується «Мрії», то розширення земельного банку цим агрохолдингом очікують багато гравців ринку. Є велика ймовірність, що, незважаючи на кризу, він буде продовжувати поглинати сільгоспвиробників, в тому числі великих. У групі «Мрія» не приховують, що вони зацікавлені в покупці нових аграрних активів, але не готові говорити про те, яких саме. З'являються на ринку й нові гравці.

Дослідження російських вчених показують, що найбільш успішними є вертикально інтегровані формування, що включають підприємства усього технологічного ланцюга аж до оптової та роздрібної торгівлі. Об'єднавши в єдину інтегровану структуру сільськогосподарські, переробні та торгові підприємства, вони скорочують витрати на сировину, істотно заощаджують на податкових платежах при переході від однієї стадії виробництва до іншої, знижують трансакційні витрати, дозволяють сконцентрувати в одних руках всю додану вартість [6].

В аграрному секторі економіки України вертикально інтегровані компанії розвиваються переважно у конгломеративних формах, які юридично оформлені у вигляді різних об'єднань господарських підприємств. Найбільш поширеною організаційно-правовою формою є холдингова компанія [7с.122].

Інтегровані виробничі системи завжди прагнуть укрупнення, оскільки націлені на досягнення ефективності, насамперед, за рахунок масштабів виробництва. Централізація припускає наявність концентрованого виробництва, тому інтеграційні процеси більшою мірою поширені в галузях з високою мірою концентрації та механізації : зерновиробництві, виробництві технічних культур, птахівництві, яким займаються великі та середні сільськогосподарські формування. Регіони, в аграрній структурі яких переважають особисті підсобні господарства, мають менш сприятливу основу для розвитку інтеграції.

Висновки. Основними перевагами розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері можна віднести: керованість товарними, ресурсними та фінансовими потоками; підвищення фінансово-економічної стійкості суб'єктів аграрного ринку шляхом формування відносно замкнутих циклів; зниженні трансакційних та сукупних витрат; формування обґрунтованої ціни на продовольство та стимулювання платоспроможного попиту населення на продукти харчування; мобілізація інвестиційних

ресурсів, технічне переозброєння та модернізація виробництва на базі залучення як внутрішніх джерел, так і зовнішніх джерел.

Слід зазначити, що в сучасних умовах потенційні можливості інтеграції реалізуються далеко не в повному обсязі. На заваді цьому стоять ряд проблем: значна кількість корпоративних структур має лише формальні ознаки інтеграції, взаємодії структурних елементів інтеграційних систем не відпрацьовано, відсутні відповідні інфраструктурні служби, відсутні цілеспрямована державна підтримка формування та розвитку інтегрованих структур.

Анотація

Досліджено основні тенденції розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері. Проаналізовано сучасний стан крупних інтегрованих формувань. Обґрунтовано подальші напрями розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері.

Ключові слова: інтеграція, системи, агропродовольча сфера, інтегровані формування

Summary

Studies of key trends in the integration of systems in agri-food sector. The contemporary state of large integrated units. Substantiated further directions of development of integration systems in agri-food sector.

Keywords: integration, systems, agrofood sector, integrated form

Список використаних джерел:

1. Стратегия устойчивого развития АПК – продовольственная безопасность / В.Г.Гусаков и др.; под ред. В.Г. Гусакова; Институт экономики НАН Беларуси – Центр аграрной экономики, Минск: Белорусская наука, 2008. – 514с.
2. Стехін В.В. Інтеграція підприємств АПК на засадах логістичного підходу [Електронний ресурс] / В. Стехін – Режим доступу: pdad.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/...
3. Мелитопольский мясокомбинат: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.meat.com.ua>
4. Нікітченко С.О. Концентрація та поглиблення інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі / С.О. Нікітченко // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 77-83.
5. Топ - 25 українських латифундистів / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vd.ua/img/st_img/195/012_latifundia.png.
6. Лещева М. Проблемы развития интеграционных процессов в современном АПК [Електронний ресурс] / М. Лещева. – Режим доступа: <http://www.finanal.ru/001/problems-razvitiya-integratsionnykh-protsessov-v-sovremennom-apk>
7. Гуторов А.О. Вертикально інтегровані структури у сільському господарстві: економічні засади формування та розвитку / А.О. Гуторов // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 120-130.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

Актуальність проблеми. Важливою складовою здійснюваних в Україні економічних перетворень є земельна реформа, головне завдання якої — перерозподіл земель з одночасною передачею їх у приватну та колективну власність, а також у користування підприємствам, установам і організаціям, а кінцева мета — створення умов для ефективного розвитку господарств різних організаційно-правових форм, формування багатоукладної економіки та раціональне використання і охорона земель. Однак слід мати на увазі, що ця реформа в змозі забезпечити одержання вказаних результатів лише тоді, коли вона: здійснюється на добровільній основі — за участю і з урахуванням інтересів селян і за державною підтримкою; забезпечує соціальне перетворення села; проводиться спеціальними органами (комітетами, комісіями, робочими групами тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням земельних відносин (як в нашій країні, так й за кордоном) займається ціла низка вчених-економістів, серед яких: В.Я.Амбросов, Л.М.Діденко, М.В.Калінчик, І.В.Лазня, І.І.Лукінов, М.Й.Малік, В.Я.Месель-Веселяк, О.М.Онищенко, П.Т.Саблук, М.М.Федоров, В.В.Юрчишин та ін. Але незважаючи на це вказана проблема поки що залишається не до кінця вивченою, єдиного підходу до її вирішення, по суті, немає.

Постановка завдання. Метою даної статті і є розгляд наявних в українській економіці невирішених у земельних відносинах проблем та напрямів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, в останні два десятиріччя у розподілі земельного фонду нашої країни відбулися досить суттєві зміни. Зокрема, якщо на початок 1992 року він весь перебував у державній власності, то на початок 2008 року питома вага останньої становила 48,9%. При цьому на частку приватної власності припадало 51,0%, а колективної (згідно з державними актами) — 0,1%. В результаті здійснення земельної реформи понад дві третини сільгоспугідь передано у приватну власність громадян та юридичних осіб [1].

Однією із провідних областей України за площею і біопродуктивним потенціалом земельних угідь є Миколаївська. На одну особу в ній припадає 1,36га орної землі, тоді як в Україні в цілому — 0,68, а у країнах Європи — 0,25га.

У результаті реформування аграрного сектору економіки на Миколаївщині відбулося збільшення загальної кількості сільсько-господарських підприємств з 448 в 1995 році до 737 в 2008 році. Одночасно було створено біля 4 тисяч фермерських господарств, з яких у 2008 році функціонувало 3587. Вказані зміни призвели до зменшення розмірів середніх площ земель, закріплених за 1 аграрним підприємством, — з 3,19тис.га у 1995 році до 1,48тис.га у 2008 році. За цей проміжок часу мало місце зростання посівних площ по зернових, сояшнику і ріпаку, а по інших культурах — зменшення.

Однак, на жаль, вказані зміни не призвели до очікуваного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Зокрема, на 1га сільськогосподарських угідь в аграрних підприємствах Миколаївської області в 2008 році було отримано 1623грн валової продукції (у порівнянних цінах), а по Україні в цілому — 2277грн, прибутку — відповідно 550 і 255грн. Такі результати явно недостатні для забезпечення розширеного відтворення виробництва і вирішення соціальних проблем селян. За даними П.Т.Саблука [2], у середньому по Україні один гектар сільськогосподарських угідь повинен давати не менше 3тис.грн прибутку.

Основними причинами низької віддачі земельних угідь є безгосподарське відношення до них, непродумана цінова політика держави, недосконалість

використовуваних технологій виробництва, недотримання сівозмін, недостатнє використання добрив, невиконання природоохоронних і меліоративних заходів тощо.

Головна причина низькоефективного використання сільсько-господарських угідь — у тому, що проведена в нашій країні земельна реформа не вирішила поставлених перед нею завдань. Зокрема, у зв'язку з відсутністю продуманої законодавчої бази земельне реформування протікало повільно і було занадто політизованим, а шляхи переходу земель до більш ефективних користувачів — практично заблоковані. З іншого боку, не було розроблено механізмів припливу капіталу в аграрний сектор.

Пріоритетним напрямом розвитку земельних відносин в Україні є побудова належного механізму, який складається з організації ефективного ринку земель і відповідного жорсткого державного регулювання. Він повинен створити умови для операцій як з купівлі-продажу земельних угідь, так і розвитку орендних відносин, сприяти на цій основі залученню інвестицій та припливу кредитних ресурсів в аграрний сектор.

Земельні ринки повинні мати власну інфраструктуру, систему цін, збалансований попит і пропозиції, налагоджений облік покупців і продавців земельних ділянок. Їм притаманні такі функції, як координація діяльності суб'єктів ринку (завдяки застосуванню відповідних положень), дотримання норм оформлення контрактів тощо.

У розвинутих країнах для регулювання ринку земель застосовуються різноманітні заходи. Серед них: заборона або обмеження можливості купувати землю окремими юридичними і фізичними особами; вимоги до покупців (наприклад, наявність відповідних рівнів освіти і досвіду роботи); надання місцевим органам управління переважного права купувати земельні ділянки; заборона або обмеження продажу земельних ділянок іноземцям та ін. [3].

У регулюванні земельних відносин у багатьох країнах провідну роль відіграє держава. Так, у Німеччині, Бельгії, Франції і Іспанії діють механізми вилучення за рішенням влади земель у невеликих і слабких господарств і передача їх великим, добре організованим формуванням. В Італії, Іспанії, США та деяких інших країнах широко практикується державне втручання у: технологічний процес; стимулювання виробництва конкурентних видів продукції (включаючи видачу спеціальних дозволів і ліцензій); технологічні процеси — із зобов'язанням власників застосовувати відповідні меліоративні і технологічні прийоми, насіння певних сортів, здійснювати селекцію тварин. Європейські країни, США, Китай та інші держави активно здійснюють контроль за дотриманням екологічних (включаючи підвищення родючості земель), санітарно-гігієнічних і зоотехнічних вимог.

Заслуговує на увагу і досвід Чехії, де власник землі повинен забезпечити обробіток наявної у нього ділянки лише силами своєї сім'ї, і якщо він не забезпечує її належний обробіток, то вона передається для користування іншим суб'єктам. У цьому плані доцільно ураховувати і досвід Белгородської області Росії, де вже половина (біля 600 тис. га) всіх земельних паїв викуплена у власність області. Завдяки цьому вказана область досягла найбільш високої ефективності використання сільськогосподарських земель серед інших регіонів Росії [4].

Слід ураховувати і дуже важливий для нас досвід використання аграрних земель, накопичений в Китаї та Ізраїлі, в яких немає приватної власності на землю і досягається ефективний розвиток сільського господарства. В них сільськогосподарські угіддя надаються в довгострокову оренду. Причому, в Китаї це здійснюється на конкурсній основі. Засоби, які отримуються від оренди землі, використовуються для підвищення родючості сільгоспугідь та їх оздоровлення, соціального благоустрою сіл, утримання апарату управління по земельним ресурсам [5].

Оренда земель широко застосовується майже у всіх країнах світу. В цілому у світі за орендними відносинами використовується 40-50% оброблювальних земель, у тому числі у Східній Європі 45-60%, у США та Франції — більше 50%, у Бельгії — майже дві третини [6].

Орендні земельні відносини одержали поширення і в Україні. Наприклад, за даними Головного управління Держкомзему Миколаївської області на кінець червня 2009 року площа орендованих земель тут становила 962,2 тис. га.

Аналіз досвіду країн світу доводить, що запровадження ринкового механізму земельних відносин потребує дуже відповідального відношення державних органів до розробки (насамперед — прийняття Закону «Про ринок земель» та інших регуляторних правових актів). Ефективність ж останніх залежить від того, наскільки послідовними, прозорими та успішними будуть дії влади в цій сфері. На жаль, такої відповідальності владних структур України сьогодні немає. Вони займаються політиканством: заявами «за» і «проти» щодо ринку землі, видачею громадянам безкоштовних державних актів на право власності на земельні ділянки (без ретельного проведення геодезичних робіт), масовою заміною директорів інститутів Держкомзему і т.д. Цілеспрямованої ж інтенсивної роботи немає.

Ринок землі — це не лише її продаж, а ціла система, куди входять і банківська діяльність, і іпотека. У Верховній Раді України зареєстровано проект закону «Про державний земельний (іпотечний) банк України». Його, звичайно, треба швидше розглянути і затвердити.

Як вважає В.І.Сафонова [7], державному земельному банку слід виділити 3 млн. га несільськогосподарських земель із державного фонду, після реалізації яких за середньою ціною не нижче 40 тис. грн за 1 га будівельним підприємствам і промисловості до бюджету надійде 50 млрд. грн доходу. Таким чином з'явиться цивілізований ринок землі. Вказаний вище автор пропонує дозволити оренду хоча б 15% не використовуваної в Україні землі, наприклад, голландським орендарям-фермерам (на 50 років), що дозволить забезпечити значні надходження до бюджету. А це — всього по 1 тис. га у кожній області. Такий підхід сприятиме впровадженню прогресивних технологій, залученню нової техніки, одержанню селянами додаткових робочих місць.

Частину одержаних від цього коштів можна направляти в новий Державний земельний банк на кредитування придбання земель. Саме вказаний банк має стати організатором ринку землі в Україні і збирати податки за землю та плату за придбання земельної власності. Оскільки більшість сільгосппідприємств не мають належних сум коштів для придбання дорогих земель, держзембанк має надавати їм відповідні кредити для цього — з розстрочкою сплати (наприклад, до 10 років).

В умовах ринкових відносин для осіб, що займаються перепродажем земельних ділянок або їх використанням за нецільовим напрямком, доцільно встановлювати і прогресивне оподаткування, і штрафні санкції, і анулювання відповідних угод. У випадку перепродажу земельної ділянки протягом 3-5 років ставка податку, як вважає В.Я.Амбросов [8], повинна бути не менше 75-80% від розміру доходу, а менше цього терміну — 90-95%. Такий підхід сприятиме обмеженню спекуляції землею.

Що стосується ціни землі, то вона має відповідати суспільно необхідним витратам на вироблювану на ній продукцію, платоспроможності населення, а також середній нормі прибутку в різних сферах діяльності. Крім того, визначення вартості кожної земельної ділянки має здійснюватися з урахуванням інфляції. Нині тимчасово можна використовувати нормативну ціну землі, яка встановлюється з урахуванням її якості та місця знаходження, виходячи з потенційного доходу за розрахунковий термін окупності.

Середня грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь в Україні станом на 01 січня 2009 року становила 11 тис. грн. В Миколаївській області в 2008 році вона коливалась по адміністративних районах від 5800 до 8790 грн, а у середньому дорівнювала 7350 грн. Ураховуючи якість ґрунтів сільськогосподарських земель країни і їх можливу віддачу, вважаємо, що вказані показники дуже занижені. У Німеччині вартість 1 га земель доходять до 30 тис. євро. Продавши свої 80 га землі, німецький фермер може придбати в Україні 35 тис. га, тобто приблизно половину середнього сільськогосподарського району.

Доцільно звернути увагу і на досвід Швеції у питанні оцінки землі. У цій країні не практикується економічна оцінка земель, а їх купівля-продаж тут відбувається за договірними цінами без участі держави — особам, які мають необхідну підготовку [9].

Стосовно орендної плати за землю на увагу заслуговує досвід США, де держава надає фермерам дотації, які використовуються ними для здійснення відповідної орендної плати. Причому, із зростанням цих дотацій підвищуються і розміри орендної плати. Тобто держава таким чином підтримує як фермера, так і осіб, у яких він орендує землю.

Висновки. Головним завданням державної політики у сфері аграрного землекористування є забезпечення раціонального використання та охорони сільськогосподарських земель на основі екологізації і охорони земель, захисту ґрунтів від деградації, збереження та відтворення їх родючості. З метою забезпечення раціонального використання і охорони земель в нашій країні доцільно здійснити цілу низку дійових заходів, серед яких:

- звільнення землекористувачів від сплати податку на земельні ділянки, на яких здійснюється рекультивация або сільськогосподарське освоєння;
- запровадження низки юридичних і економічних санкцій за зниження якості земель та порушення ґрунтового покриву;
- бюджетне фінансування робіт по відновленню земель, які не з вини сільгоспкористувачів зазнали порушення;
- кредитні і податкові пільги повинні отримувати лише ті землекористувачі, які здійснюють відтворення родючості ґрунтів за власні або позичені кошти;
- процесу трансформації земельної власності має бути надана економіко-соціальна спрямованість;
- дотримання екологічних вимог охорони земель при землеустрої території.

Таким чином, здійснювана в останні два десятиріччя в нашій країні трансформація земельних відносин є недосконалою. Її необхідно продовжувати з урахуванням висвітлених у статті заходів, у тому числі і досвіду інших країн світу. Використання земельних угідь має регулюватися державою із застосуванням переважно адміністративно-правових методів.

Анотація

Розглянуто трансформацію земельних відносин в Україні і, зокрема, - на Миколаївщині. Висвітлено комплекс конкретних заходів щодо підвищення ефективності земельних відносин.

Ключові слова: трансформація, сільськогосподарські угіддя, земельні відносини, ефективність, державне регулювання, зарубіжний досвід, реформування.

Аннотация

Рассмотрена трансформация земельных отношений в Украине и, в частности, - на Николаевщине. Освещен комплекс конкретных мероприятий по повышению эффективности земельных отношений.

Ключевые слова: трансформация, сельскохозяйственные угодья, земельные отношения, эффективность, государственное регулирование, зарубежный опыт, реформирование.

Summary

Transformation of the landed relations is considered in Ukraine and, in particular – on Nikolaevschine. The complex of concrete measures is lighted up on the increase of the landed relations.

Keywords: transformation, agricultural soils, land relations, efficiency, state regulations, foreign experience, reforming.

Список використаної літератури:

1. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов (доповідь) / М.М.Федоров // Економіка АПК. — 2009. — №3. — С. 4-18.
2. Саблук П.Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні / П.Т.Саблук // Економіка АПК. — 2004. — №12. — С.3-15.
3. Государственное регулирование земельных отношений за рубежом / Под ред. А.И.Кошкина. — М.: ВШПП, 2001.
4. Савченко Е.С. О реформировании земельных отношений на примере Белгородской области Российской Федерации / Е.С.Савченко // Економіка АПК. — 2009. — №3. — С. 30-33.
5. Милосердов В.В. Особенности земельной реформы в Российской Федерации / В.В. Милосердов // Економіка АПК. — 2009. — № 3. — С. 58-64.
6. Діденко Л.М. Оренда землі і правові та облікові аспекти / Л.М.Діденко // Економіка АПК. — 2005. — №8. — С.186-191.
7. Сафонова В.І. Формування ринку земель в аграрному природокористуванні та його інфраструктури / В.І.Сафонова // Економіка АПК. — 2009. — №4. — С. 45-51.
8. Амбросов В.Я. Информация о проведении регионального собрания Всеукраинского конгресса ученых экономистов-аграрников северо-восточного региона / В.Я.Амбросов // Економіка АПК. — 2009. — №3. — С. 35-38.
9. Павлов В.І. Світовий досвід розвитку земельних відносин / В.І. Павлов, Т.С.Веремеєнко Т.С. // Агропромисловий комплекс України: стан та перспективи розвитку: Науковий збірник / За ред. Оскольського В.В. — К.: Аратта, 2009. — С. 350.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ – ЗАПОРУКА УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, трансформації діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання до міжнародних стандартів та нормативів, удосконалення існуючої методики проведення обліку, контролю та аналізу, важливу роль відіграє комплекс інформаційних технологій і систем, який докорінно спрощує, удосконалює існуючі елементи економіки та формує інноваційні підходи до їх функціонування. В ринкових умовах для ефективного розвитку будь-який суб'єкт господарювання – від приватного підприємця до державної корпорації – повинен мати оперативну інформацію про стан свого майна, рух грошових коштів, розрахунки з дебіторами та кредиторами, фактичний стан виробництва, результати діяльності та зміни у власному капіталі.

Вирішенню завдання підвищення актуалізації облікової інформації в сучасних умовах сприяє використання останніх досягнень у галузі комп'ютерних технологій, засобів і технологій комунікацій та розробка оптимальних для сприйняття користувачами методів подання облікової інформації.

Сьогодні неможливо уявити жодне підприємство без використання інформаційних систем та технологій. Вони проникли абсолютно в усі сфери діяльності кожної установи, підприємства, організації від процесу організації діяльності: постачання, виробництва, реалізації (збуту) продукції (послуг) до оформлення та представлення результатів господарської діяльності. Використання інформаційних технологій дало змогу полегшити роботу працівників, звести до мінімуму втручання людини у виробничий процес, скоротити час на виготовлення продукції, зменшити витрати на оплату праці, спростити процес управління підприємством в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичний огляд джерел дозволив встановити, що на сучасному етапі застосування інформаційних технологій в Україні в різних галузях економіки потребує розвитку і вдосконалення. Так, відповідно до проведеного компанією Economist Intelligence Unit у шістдесяти країнах світу дослідження за якістю інформаційних технологій, Україна займає 45, а Росія – 44 місце. Такі результати свідчать про недостатню забезпеченість суб'єктів господарювання відповідними новітніми технологіями. Подібна ситуація виникає і у сфері бухгалтерського обліку, тому необхідним є дослідження існуючої методики і напрацювань у частині автоматизації облікових робіт, які на сьогодні використовуються найбільшим чином фахівцями бухгалтерського обліку [2, с. 17].

Вагомий внесок у вирішення питань щодо застосування інформаційних систем і технологій в бухгалтерському обліку внесли такі вітчизняні вчені: Бутинець Ф. Ф., Барановський М. Т., Височан О. С., Загородиш А. Г., Загородній А. Г., Заремба О. А., Івахненко С. В., Кузьмінський Ю. А., Писаревська Т. А., Семємова В. К., Таранов А. В., Завгородній В. П., Шквір В. Д. та інші. Серед зарубіжних вчених можна назвати таких: Водопалова Н. В., Володько Л. П., Гільде Е. К., Даллас К. Е., Ісаков В. І., Нарібаєв К. Н., Островський О. М., Подольський В. І., Рожнов В. С., Соколов Я. В., Чистов Д. В., Шмігель О. Д. та інші.

Необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення теорії та практики впровадження й ефективності використання комп'ютерних систем і технологій бухгалтерського обліку визначили актуальність даного дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Основними завданнями написання даної статті є дослідження сучасного стану автоматизації облікових процесів на підприємствах та вивчення особливостей сучасних інформаційних систем і технологій бухгалтерського

обліку, а також визначення їх місця в системі ефективного управління.

Виклад основного матеріалу. Різні підприємства прагнуть досягти максимальної ефективності своєї діяльності. Однак, з розвитком підприємств, зростанням масштабу їх діяльності, а також зі збільшенням територіального розподілу адміністративних, виробничих, торгових і складських підрозділів помітно зросли й матеріальні, фінансові та інформаційні потоки, що спричинило збільшення навантаження працівників у частині збору, накопичення та обробки необхідної інформації та оформлення результатів її аналізу.

Перехід до ринкових відносин в економіці та науково-технічний прогрес надзвичайно прискорили темпи впровадження у всі сфери соціально-економічного життя останніх досягнень у сфері інформатизації. В наш час без комп'ютерної техніки та програмного забезпечення не може діяти жодне, навіть, найменше підприємство. Зайняти провідні позиції на ринку, підвищити ефективність роботи персоналу, створити оптимальну структуру управління – ось першочергові завдання керівника підприємства. Це особливо важливо у бухгалтерській діяльності, що обумовлює широке застосування бухгалтерських пакетів прикладних програм, завдяки впровадженню яких підвищується оперативність обробки даних та вірогідність ділової інформації, а також приймаються більш об'єктивні фінансові й управлінські рішення.

Особливо важливою є автоматизація бухгалтерського обліку. Оскільки налагоджена, прозора, чітка схема організації бухгалтерського обліку дає змогу удосконалити процес ведення обліку на підприємстві, уникнути можливих помилок у розрахунках, які залежали від людського фактора, пришвидшити процес розрахунків підприємства з контрагентами та в результаті отримати ефективнішу діяльність всього підприємства, уникнути штрафів та неустойок за несвоєчасність розрахунків та неправильність нарахувань деяких сум.

Сучасне програмне забезпечення дає змогу повністю автоматизувати обліковий процес. Який починається від моменту введення даних з первинних документів, включаючи автоматизоване формування проводок, заповнення відповідних реєстрів обліку та формування звітних форм документів.

Одним з напрямків автоматизації процесу обліку є створення комп'ютерних інформаційних систем, орієнтованих на розв'язування всього комплексу типових облікових задач і формування відповідної фінансової та бухгалтерської звітності. Тобто, впровадження системи шляхом раціоналізації організаційної структури. В даному випадку організаційна структура підприємства проходить процес раціоналізації, тобто стара структура модернізується таким чином, щоб отримати найбільший ефект від впровадження даної інформаційної системи [3].

Причини, що спонукають підприємства впроваджувати інформаційні системи в сфері бухгалтерського обліку, з одного боку обумовлені прагненням керівництва збільшити продуктивність повсякденних робіт або усунути їх повторне проведення, а з іншого боку – бажанням підвищити ефективність управління діяльністю підприємства за рахунок прийняття оптимальних та раціональних управлінських рішень.

Проте оцінюючи ефективність від впровадження програмного забезпечення бухгалтерського обліку, що прискорює інформаційні потоки в декілька, а іноді, і в десятки разів, витрати на його встановлення відходять на другий план. Саме повнота, своєчасність та достовірність отриманої інформації дозволяє ухвалювати правильні та ефективні рішення на різних рівнях управління підприємством. Адже зрозуміло, що при здійсненні господарської діяльності ціна помилки буває досить високою [3].

В даний час автоматизація бухгалтерського обліку за допомогою персонального комп'ютера не є складним завданням ні для розробника, ні для користувача бухгалтерських програм. Сьогоднішня простота рішення комп'ютеризації бухгалтерського обліку досягнута складним шляхом: від комп'ютеризації окремих ділянок облікової роботи до встановлення пов'язаних баз даних для зведення балансу підприємства.

Освоєння бухгалтерами комп'ютерів на рівні не тільки користувача, але і програмування (а сьогодні це вже кваліфікаційна вимога) дозволило кардинально переглянути стратегію бухгалтерських програм.

Потужні програмні засоби у вигляді баз даних, інформаційно-пошукових систем дозволяють не лише підвищувати продуктивність праці обліковця, а й у процесі роботи змінювати звичну форму подання інформації та її зміст, отримувати інформацію зі значно ширшого діапазону джерел, ніж це передбачено у звичайних інформаційних системах. Поява комп'ютерної техніки суттєво вплинула на технологію ведення бухгалтерського обліку на всіх його етапах.

З розвитком науки і техніки удосконалюється і автоматизація облікових процесів. В світі виникають одна за одною компанії по розробці та впровадженню програмного забезпечення для підприємств усіх форм власності та видів діяльності, зокрема, стосовно автоматизації бухгалтерського обліку. Деякі з них проникають і на український ринок інформаційних послуг. Серед програмного забезпечення вітчизняних підприємств можна зустріти як зарубіжне, так і наших розробників. Хоч більшість підприємств надають перевагу все ж таки нашим програмним продуктам. Оскільки вони є більш пристосованими до вимог законодавства та економічних особливостей нашої держави, а також вартість придбання та обслуговування їх доступніша ніж зарубіжних. Найпоширенішими програмами автоматизації бухгалтерського обліку є ПАРУС, 1С:БУХГАЛТЕРІЯ, АКЦЕНТ, ГАЛАКТИКА, SAP, FIN EXPERT, БЕСТ, ФІНАНСИ БЕЗ ПРОБЛЕМ та багато інших. Всі вони мають свої переваги та недоліки. Не можна сказати що одна з них гарна, а інша погана – у кожного користувача буде своя думка. Більшість програм автоматизації процесів діяльності підприємств можна налаштувати для підприємства з урахуванням його особливостей та специфіки діяльності і зробити максимально зручними для їх використання конкретними користувачами. Спеціально розроблені автоматизовані комп'ютерні програми належать до діалогово-автоматизованого способу ведення бухгалтерського обліку [1, с. 29].

Безперечним лідером на сьогодні за популярністю та тиражем продажів є програми фірми «1С». Перш за все, фірма відома завдяки своєму продукту під назвою «1С: Бухгалтерія». Існує базова і професійна різновиди цієї програми, а також їх різні модифікації, призначені для використання в локальному та мережевому варіанті.

Своєрідність ведення окремих облікових операцій в організаціях різного профілю настільки велике, що немає і не може бути комп'ютерної програми, яка могла б задовольнити всі необхідні потреби. Це тим більше неможливо в сучасних умовах, при не сталому законодавстві, коли різними нормативними актами час від часу змінюються умови «гри» від податкових ставок до методик розрахунку тих чи інших показників. Наперед закласти всі варіанти розрахунків у комп'ютерну програму не можна. У цій ситуації практично всі розробники програм для автоматизації бухгалтерського обліку змушені йти на те, щоб надати користувачу засоби для будівництва програм, використання яких дало б можливість останньому гнучко пристосовувати їх до власної облікової специфіки та переналаштовувати при зміні «правил гри» державою. Бухгалтерські програмні продукти фірми «1С», особливо так звана професійна версія «1С: Бухгалтерія» та спеціалізована програма розрахунку касових операцій, в достатній мірі володіють такими можливостями. Наявність потужних інструментальних засобів дозволяє гнучко змінювати програми до автоматичного виконання масових розрахунків, що залежать як від специфіки конкретного розділу обліку, так і від особливостей облікової політики підприємства. При цьому зазначені засоби не лише дають можливість змінювати окремі параметри, як, наприклад, коди рахунків, субрахунків, аналітичних рахунків, їх назви, податкові ставки тощо, але й дозволяє детально описати і модифікувати правила виконання розрахунків [5, с. 423].

Як показує практика, впровадження дорогих програмних продуктів комп'ютеризації бухгалтерського обліку не дозволяє відразу вирішити всі проблеми

підприємства. В цей же час, успішне впровадження комплексної системи «середнього класу» на підприємстві дозволяє зробити його роботу більш прозорою, усунути значну кількість перепон між підрозділами, скоординувати їх діяльність та в кінцевому результаті, підвищити ефективність функціонування підприємства в цілому. Основними факторами, які впливають на впровадження інформаційних систем бухгалтерського обліку, є потреби підприємства та користувачів, а також наявність відповідних засобів для їх формування [6, с. 76].

Використання комп'ютерних технологій в бухгалтерському обліку значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів. Але при організації бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві постає питання про доцільність впровадження на ньому комп'ютерної системи бухгалтерського обліку. Дане питання є досить актуальним, так як вибір способу обробки облікової інформації є центральним в системі організації бухгалтерського обліку.

Теоретично на підприємствах можна організувати облік і без застосування комп'ютерів, але за умови належної організації управління підприємством в цілому. Створення та використання комп'ютерної системи бухгалтерського обліку сприяє не лише прискоренню процесу обробки інформації на підприємствах, в яких облік організований на високому рівні, але й суттєвому покращенню його організації на підприємствах, в яких у веденні бухгалтерського обліку панує безлад. Така можливість зумовлена тим, що комп'ютерний спосіб обробки облікової інформації вимагає формального та чіткого опису облікових процедур у вигляді алгоритмів, що в свою чергу призводить до впорядкування порядку виконання обов'язків працівниками бухгалтерської служби [4, с. 82].

Успіх комплексної комп'ютеризації підприємства значною мірою залежить від готовності керівника до корінних організаційних змін. В зв'язку з цим, перед підприємством гостро постає питання вибору не конкретної системи управління, а компанії-постачальника рішень, яка може запропонувати збалансоване рішення за вартістю та функціональністю. В результаті співробітництва підприємства з компанією-постачальником програмного забезпечення процес комп'ютеризації починається задовго до купівлі системи.

При впровадженні нових комп'ютерних інформаційних систем на підприємстві необхідно оцінити ризик відставання від конкурентів у результаті її неминучого старіння, тому що програмні продукти, як й інші види матеріальних активів, мають надзвичайно високу швидкість заміни новими видами або версіями. Якщо в процесі впровадження нових інформаційних технологій цьому фактору не приділяти належної уваги, цілком можливо, що до моменту завершення переходу підприємства на новий програмний продукт він вже застаріє та доведеться вживати заходи щодо її модернізації. Такі невдачі з впровадженням інформаційних технологій звичайно пов'язані з недосконалістю технічних засобів, в той час як основною причиною невдач є відсутність або слабка опрацьованість методику використання інформаційних технологій.

Можна виділити три основні напрями формування факторів, які обумовлюють впровадження інформаційних технологій. Це, насамперед, потреби підприємства, потреби користувачів та наявність технічних засобів (засоби підтримки інформаційних технологій, які допомагають працівникам сфери бухгалтерського обліку виконувати свою роботу, та повинні мати широкі функціональні можливості і бути придатними для тривалого використання). Впровадження комп'ютерної інформаційної системи дозволяє переходити на нові методи управління, на якісно новий рівень менеджменту та ведення бухгалтерського обліку.

Для ефективної комп'ютеризації підприємства, в першу чергу, необхідно з'ясувати, що таке комп'ютеризований бухгалтерський облік. На перший погляд все просто, оскільки комп'ютеризований облік – це облік, що ведеться за допомогою комп'ютерної техніки та спеціалізованого програмного забезпечення. Саме таке помилкове судження є наслідком великої кількості невдалих спроб комп'ютеризації бухгалтерського обліку.

Слід відмітити, що впровадження бухгалтерської програми є ефективним за умови, якщо впровадження даної системи підвищить ефективність та покращення якості ведення обліку на підприємстві. Позитивним результатом такого впровадження може бути:

- впорядкування бухгалтерського обліку;
- збільшення кількості інформації, що надходить з даних бухгалтерського обліку;
- зниження кількості бухгалтерських помилок;
- підвищення оперативності обліку.

У випадку, якщо такі зміни не відбулися, можна вважати, що комп'ютеризація була недоцільною, тобто вона не принесе ефективного кінцевого результату. Таким чином, можемо зазначити, що комп'ютеризація бухгалтерського обліку – це процес, при якому підвищується ефективність та покращується якість ведення бухгалтерського обліку. Тому, перед тим, як приймати рішення про комп'ютеризацію бухгалтерського обліку, необхідно визначити, що саме та яким чином даний процес повинен покращити. Саме це і є метою комп'ютеризації бухгалтерського обліку.

Слід відмітити, що в процесі прийняття рішення про комп'ютеризацію бухгалтерського обліку, слід звернути увагу ще й на такий момент як підхід до створення комп'ютерної системи обліку, що має два можливі варіанти:

- впровадження системи, що буде адаптована до організаційної структури, тобто з її збереженням;
- впровадження системи шляхом раціоналізації організаційної структури.

У першому випадку, інформаційна система, що впроваджується, буде пристосовуватися до організаційної структури, в результаті чого відбудеться лише локальна модернізація методів роботи. В другому випадку організаційна структура підприємства проходить процес раціоналізації, тобто стара структура модернізується таким чином, щоб отримати найбільший ефект від впровадження даної інформаційної системи. При цьому слід враховувати основні принципи створення та впровадження комп'ютерної системи бухгалтерського обліку: економічна доцільність; системний підхід; гнучкість; універсальність; захист (безпека) даних; контроль; сумісність; безперервність розвитку.

Процес комп'ютеризації вимагає певних фінансових витрат в середньостроковому або довгостроковому періоді. Не варто економити на ньому, інакше це може призвести ще до більших ускладнень. Тому впровадженню повинно передувати економічне обґрунтування доцільності впровадження комп'ютерної системи бухгалтерського обліку. Це означає, що необхідно визначити ефективність використання комп'ютерних технологій. В даний час на підприємствах різної величини при виборі систем комп'ютеризації та її глибини досить часто постає питання про доцільність та ефект від цієї комп'ютеризації. В даний час ще не всі підприємства можуть дозволити собі дійсно належні рішення комп'ютеризації системи бухгалтерського обліку. Зрозуміло, що дефіцит висококласних фахівців на ринку інформаційних технологій викликає зростання цін на послуги комп'ютеризації, що, безумовно, створює певний дискомфорт у потенційних клієнтів ІТ-послуг при виборі системи комп'ютеризації бухгалтерського обліку та повноти її впровадження.

Зрозуміло, що вдале впровадження комп'ютеризованої системи бухгалтерського обліку прискорює інформаційні потоки в декілька, а іноді, і в десятки разів. Звичайно, вартість інформації важко оцінити в натуральному виразі, тому іноді важко підрахувати ефект від комп'ютеризації бухгалтерського обліку. Але саме повнота, своєчасність та достовірність отриманої інформації дозволяє ухвалювати правильні та ефективні рішення на різних рівнях підприємства. Адже зрозуміло, що при здійсненні господарської діяльності ціна помилки буває досить високою.

Крім того, обґрунтування економічної ефективності бухгалтерського обліку дозволяє:

- встановити основні економічно ефективні напрями комп'ютеризації

бухгалтерського обліку з окремих управлінських робіт;

- виявити можливий розмір річного економічного ефекту, який забезпечиться комп'ютеризацією бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві;
- визначити припустимий обсяг капітальних вкладень у систему комп'ютеризованого керування на тому або іншому підприємстві;
- розрахувати термін окупності витрат на комп'ютеризацію та порівняти його з встановленими нормативами у відповідній галузі;
- виявити необхідність і доцільність витрат на створення і впровадження комп'ютеризованої системи бухгалтерського обліку на кожному об'єкті;
- вибрати найбільш економічно ефективний варіант комп'ютеризації в цілому;
- визначити послідовність проведення робіт з комп'ютеризації бухгалтерського обліку;
- порівняти економічну ефективність комп'ютеризації бухгалтерського обліку з ефективністю інших заходів щодо нової техніки.

Створення комп'ютеризованого бухгалтерського обліку вимагає одночасних витрат на розробку і впровадження комп'ютеризованої системи, а також поточних витрат на функціонування системи.

Одночасні витрати на розробку і впровадження системи обліку включають: попередні витрати, капітальні витрати на придбання (виготовлення), транспортування, монтаж та налагодження обчислювальної техніки, периферійних пристроїв, засобів зв'язку, допоміжного устаткування, оргтехніки тощо.

Ефективність комп'ютеризованої системи бухгалтерського обліку визначають порівнянням результатів від функціонування даної системи та витрат усіх видів ресурсів, необхідних для її створення та розвитку.

Зазначимо, що заходи щодо розвитку бухгалтерського обліку мають на меті покращення методичного та організаційного стану зазначеної системи як складової загального процесу управління. При цьому ефективність заходів з удосконалення може бути виражена як в економічних, так і в якісних показниках. Економічні показники отриманих результатів характеризують зменшення обсягу трудових, часових і грошових витрат. Якісні показники відображають ступінь поліпшення методології, організації, техніки бухгалтерського обліку. Найбільш повна характеристика ефективності заходів щодо розвитку бухгалтерського обліку досягається в результаті комплексного розгляду досягнутих результатів.

Висновки. Отже, інформаційне програмне забезпечення стало невід'ємною складовою системи бухгалтерського обліку без якої неможливо уявити сучасну бухгалтерію. Воно таке ж важливе для облікового процесу підприємства як система документообігу, наявність кваліфікованих обліковців, облікова політика, процес організації бухгалтерського обліку. Вдало підібране та ефективно налагоджене програмне забезпечення бухгалтерського обліку забезпечує максимальну ефективність управління підприємством в цілому та системи бухгалтерського обліку зокрема. Використання інформаційних технологій в бухгалтерському обліку забезпечує його оперативність, так як в такому випадку, стан розрахунків, активів та зобов'язань можна проконтролювати в будь-який момент часу. За допомогою довідкових реєстрів та системи оперативного спостереження, без втручання людини в розрахунки, можна отримати обороти та залишки по кожному з рахунків. Сучасний керівник підприємства не може дозволити сьогодні собі прийняття управлінських рішень не маючи достовірної, повної інформації, яка надається автоматизованою системою бухгалтерського обліку.

Анотація

У статті досліджено існуючі підходи щодо економічної ефективності впровадження інформаційних технологій у бухгалтерський облік. Визначено місце інформаційного забезпечення в системі бухгалтерського обліку. Обґрунтовано особливості впровадження

та експлуатації інформаційних систем бухгалтерського обліку, а також визначено їх місце в системі управління.

Ключові слова: автоматизація обліку, інформаційні системи, комп'ютеризація обліку, програмне забезпечення, ефективність управління, інформаційна технологія.

Аннотация

В статье исследованы существующие подходы относительно экономической эффективности внедрения информационных технологий в бухгалтерский учет. Определено место информационного обеспечения в системе бухгалтерского учета. Обосновано особенности внедрения и эксплуатации информационных систем бухгалтерского учета, а также определено их место в системе управления.

Ключевые слова: автоматизация учета, информационные системы, компьютеризация учета, программное обеспечение, эффективность управления, информационная технология.

Annotation

In the article existent approaches in relation to economic efficiency of introduction of information technologies in a record-keeping are explored. The place of the informative providing in the system of record-keeping is certain. The features of introduction and exploitation of the informative systems of record-keeping are grounded, and also their place is certain in the system of management.

Keywords: automation of account, informative systems, computerizing of account, software, management efficiency, information technology.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Євдокимов В. В., Легенчук С. Ф. Інформаційні системи і технології в обліку: Підручник для студентів ВНЗ. – Третє вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 468 с.
2. Городянська Л. Особливості технічного забезпечення системи бухгалтерського обліку / Л. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. Науково-практичний журнал. – 2009. – №10 – с.17-22
3. Євдокимов В. В. Особливості впровадження комп'ютерних систем бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / В. Євдокимов // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009.- № 1 – Режим доступу до журналу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/
4. Писаревська Т. А. Інформаційні системи обліку та аудиту: навчальний посібник. / Писаревська Т. А. – К.: КНЕУ, 2004. – 369 с.
5. Радченко М. Г. 1С:Предприятие 8.0. Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы / Радченко М. Г. – М.: ООО «1С-Паблишинг», 2006. – 656с.
6. Терещенко Л. О., Матієнко-Зубенко І. І. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 187 с.

МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Важливість питань управління фінансовою діяльністю підприємств обумовлена дестабілізацією фінансового ринку, високим ступенем невизначеності функціонування, кризово-інфляційними процесами, змінами в податковому законодавстві. Своєчасне виявлення явищ, які сигналізують про можливі зміни фінансового стану підприємства можливе шляхом діагностування.

Метою статті є діагностика фінансового стану промислових підприємств та побудова кількісно-якісної моделі оцінки його зміни з виявленням показників і латентної структури факторів, що здійснюють найбільший вплив на функціонування підприємства.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Питання діагностики фінансової ситуації на основі методу дискримінантних показників розглядали такі зарубіжні вчені як Е. Альтман, М. Гольдер, У. Бівер, Р. Лис, Р. Тафлер, Г. Тішоу, Ж. Конан [1]. Серед вітчизняних вчених-економістів проблему діагностики фінансового стану з використанням дискримінантного аналізу досліджують В. Пономаренко, О. Тридід, М. Кизим, В. Забродський, Т. Клебанова [1, 2, 3, 4, 5]. Напрямок еволюції теоретичних уявлень про діагностику фінансового стану визначається прагненнями дослідників подолати статичність і здійснити перехід до динаміки.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан підприємства є комплексним показником ефективності його функціонування. На зміну фінансового стану сучасного підприємства впливають: скорочення обсягів фінансування зокрема через обмеження кредитування, внаслідок встановлення більш жорстких умов отримання кредитів, підвищення відсоткових ставок на кредити внаслідок погіршення ліквідності банківських установ; зменшення попиту населення у зв'язку зі зниженням купівельної спроможності за рахунок падіння реальних доходів населення, так і згорання споживчого кредитування на тлі підвищення вартості обслуговування раніше отриманих валютних кредитів; курсова нестабільність, надмірне оподаткування, високий регулятивний тиск [6]. Складна факторна структура, що визначає фінансовий стан підприємства, на нашу думку, може бути редукована до кількох визначальних показників, що дозволяє здійснити якісну та кількісну оцінку фінансового стану, а також прогнозування його зміни. Застосування статистичних методів уможливило подібну редукцію разом з визначенням головних та другорядних показників.

За об'єкт розгляду було обрано низку підприємств машинобудівної галузі, розташованих в Миколаївській області. Хоча суднобудування й дотепер визначає специфіку промислового комплексу Миколаївської області та Південного регіону загалом, більша частина розглянутих підприємств здійснили повне або часткове перепрофілювання порівняно до мети їх створення і функціонування в межах адміністративно-командної економіки СРСР. Втім вони залишилися в рамках машинобудівної галузі. Подолавши затяжну кризу пов'язану з розривом виробничих ланцюгів економіки СРСР, підприємства машинобудівної галузі в останні роки знову зіткнулися з фінансовими труднощами. Погіршення фінансових показників загалом по галузі свідчить про кризовий стан багатьох підприємств. Здійснення оцінки динаміки фінансового стану дозволить визначити ймовірні причини кризових змін.

Для досягнення поставленої мети розглянемо сучасний стан деяких підприємств машинобудівної галузі Миколаївської області, які мають різну субгалузеву належність. Об'єктами аналізу стали наступні машинобудівні підприємства: ПАТ "Конвеєрмаш" (виробництво підйально-транспортного устаткування, електророзподільної та контрольної апаратури), ПАТ "Завод "Фрегат" (виробництво машин та устаткування для

сільського та лісового господарства), ТДВ “Первомайськдизельмаш” (виробництво двигунів та турбін), ПАТ “Завод “Екватор” (виробництво радіаторів та котлів центрального опалення, промислового холодильного та вентиляційного устаткування, будувannya та ремонт суден), ПрАТ “Миколаївський машинобудівний завод” (виробництво чавуну, сталі та феросплавів, виробництво труб та фітингів для труб зі сталі, парових котлів), ТДВ “Бриг” (виробництво машин та устаткування для перероблення сільгосппродуктів), ДАХК “Чорноморський суднобудівний завод” (будування та ремонт спортивно-прогулянкових суден).

Оцінку фінансового стану здійснено шляхом кореляційного аналізу та кластеризації множини первинних і вторинних показників. На основі статистичного масиву інформації фінансової звітності підприємств розраховані наступні коефіцієнти: абсолютної та швидкої ліквідності, автономії, оборотності оборотних активів, загальний коефіцієнт покриття, забезпеченості власними оборотними коштами, фінансової незалежності в частині формування запасів, рентабельність сукупних активів за чистим прибутком, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт оберненості власного капіталу [7, с. 154]. Вибір даної множини коефіцієнтів, побудованих на основі первинних показників фінансової діяльності, не можна визначити остаточним та повним, утім він є достатнім для побудови статистичної моделі динаміки фінансового стану машинобудівних підприємств. Досягнення максимальної простоти статистичної моделі за умови збереження смислової та емпіричної адекватності можливо забезпечити виключенням статистично надлишкових показників шляхом аналізу кореляцій.

Для визначення тих показників, які здійснюють найбільший вплив і не корелюють між собою використаємо метод головних компонент.

Таблиця 1

Система інтегральних діагностичних показників

Назва показника	Факторні навантаження		
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,914867	-0,013992	0,014021
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,473587	0,656037	0,332910
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,088820	0,682867	-0,620607
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,546784	-0,514617	-0,528967
Загальний коефіцієнт покриття	0,863862	0,001831	0,280089
Коефіцієнт оборотності активів	0,645786	-0,558162	-0,438051
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,656540	0,410397	0,302361
Коефіцієнт автономії	0,634194	-0,343832	0,359397
Коефіцієнт фінансової незалежності в частині формування запасів	0,803468	0,054420	-0,092043
Коефіцієнт рентабельності сукупних активів за ЧП	0,289227	0,645180	-0,476070
Власні значення	4,093885	2,179131	1,502025
% загальної дисперсії	40,93885	21,79131	15,02025
Кумулятивний % загальної дисперсії	40,9388	62,7302	77,7504

Отримані значення головних компонент свідчать про те, що перший фактор відповідає максимальному значенню (4,09) і описує приблизно 40,94% загальної варіації (найбільше корелює з коефіцієнтами забезпеченості власними оборотними коштами та фінансової незалежності в ЧФЗ). Другий фактор (2,18) відповідає за 21,79% загальної варіації і корелює з показниками ліквідності та платоспроможності. Значення третього фактору (1,50) пояснює 15,02% варіації і найбільше корелює з показниками рентабельності (коефіцієнт рентабельності власного капіталу та рентабельності сукупних активів за ЧП).

Для діагностики фінансового стану здійснимо статичну якісну оцінку досліджуваних підприємств шляхом визначення середніх значень по всій вибірці підприємств та їх порівняння з фактичними значеннями кожного підприємства (табл. 2) [1, с. 130-133]. Вихідними даними для якісної оцінки слугували показники, визначені в ході аналізу головних компонент, а саме: коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт рентабельності власного капіталу. Якісно фінансовий стан відповідно до пропонованої класифікації може бути визначений як сприятливий, задовільний або незадовільний.

Таблиця 2

Динаміка якісної оцінки фінансового стану машинобудівних підприємств

Підприємство	2006	2007	2008	2009	2010
ТДВ “Первомайськдизельмаш”	сприятл.	сприятл.	сприятл.	задов.	задов.
ПАТ “Миколаївський машинобудівний завод”	сприятл.	сприятл.	задов.	задов.	задов.
ПАТ “Конвеєрмаш”	сприятл.	сприятл.	сприятл.	незадов.	незадов.
ПАТ “Завод “Фрегат”	сприятл.	задов.	задов.	задов.	задов.
ПАТ “Завод “Екватор”	сприятл.	сприятл.	сприятл.	незадов.	задов.
ТДВ “Бриг”	задов.	задов.	задов.	задов.	задов.
ПАТ “Чорноморський суднобудівний завод”	задов.	незадов.	незадов.	незадов.	незадов.

Динаміка якісних характеристик фінансового стану підприємств (табл. 2) за 2006-2010 рр. не демонструє спрямованості плину процесу в бік погіршення або покращення фінансової ситуації. Якісна оцінка фінансового стану надає лише поверхнєве уявлення про спрямованість зміни фінансового стану підприємств. У такому випадку на основі попереднього якісного поділу сукупності підприємств на підгрупи, здійснимо кількісну оцінку.

Така оцінка може бути проведена шляхом побудови дискримінантної моделі (тобто визначення коефіцієнтів, відповідно до яких показники дискримінують загальну сукупність) та визначення комплексного показника фінансового стану.

Показники, що мали найбільшу кореляцію з власними значеннями (коефіцієнти забезпеченості власними оборотними коштами, швидкої ліквідності, рентабельності власного капіталу) і при цьому не корелюють між собою (табл. 3) використаємо при проведенні дискримінантного аналізу.

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляції між змінними, включеними до дискримінантної моделі

Змінна	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (x_1)	Коефіцієнт швидкої ліквідності (x_2)	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (x_3)
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (x_1)	1,00	0,38	0,10
Коефіцієнт швидкої ліквідності (x_2)	0,38	1,00	0,23
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (x_3)	0,10	0,23	1,00

Як видно з таблиці 3, показники, що включені в дискримінантну модель, мають низький рівень кореляції між собою. Перевірка даних на нормальний розподіл свідчить про те, що наявна сукупність підприємств по всім показникам фінансового стану розподілилась або близька до нормального закону розподілу. Обрані показники фінансового стану можуть використовуватись для побудови дискримінантної функції.

Дискримінантні функції для побудови комплексного показника фінансового стану подано у таблиці 4.

Таблиця 4

Система дискримінантних функцій

Дискримінантна функція	Клас фінансової ситуації
$Y_1 = -5,19275 - 5,95827x_1 + 3,80010x_2 - 5,20740x_3$	Незадовільний
$Y_2 = -2,43411 + 1,23236x_1 + 3,55947x_2 + 1,03096x_3$	Задовільний
$Y_3 = -3,00816 + 0,82077x_1 + 4,21075x_2 - 1,48051x_3$	Сприятливий

Отримана система дискримінантних функцій (табл. 4) використовується для визначення класу фінансового стану (сприятливий, задовільний, незадовільний). Перевірка результатів аналізу за лямбдою Уїлкса свідчить про якісну дискримінацію, оскільки значення індикатора становить 0,36937 (0 – ідеальний поділ, 1 – відсутність поділу). Значення толерантності змінних свідчать про сильну обумовленість матриць. F-критерій (Фішера) дорівнює 6,4539, що майже втричі перевищує нормативне значення і свідчить про значущість отриманих результатів. Значення квадрату відстаней Махаланобіса та апостеріорна ймовірність підтверджують високу якість функції класифікації.

Використовуючи отриману дискримінантну функцію, розраховуємо інтегральний кількісний показник фінансового стану машинобудівних підприємств (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка інтегрального показника фінансового стану по досліджуваній групі машинобудівних підприємств

Підприємство	2006	2007	2008	2009	2010
ТДВ “Первомайськдизельмаш”	0,94910	0,98902	1,15026	0,82642	0,81704
ПрАТ “Миколаївський машинобудівний завод”	1,69539	2,47856	0,43354	0,47666	0,52943
ПАТ “Конвеєрмаш”	0,42994	1,26824	0,26113	-0,55030	-0,84468
ПАТ “Завод “Фрегат”	1,27218	0,29212	0,24948	0,24919	0,48348
ПАТ “Завод “Екватор”	1,59560	0,49150	0,58987	-0,22251	0,38587
ТДВ “Бриг”	0,53074	0,28338	0,23829	0,30100	0,27065
ДАХК “Чорноморський суднобудівний завод”	0,01803	-2,46084	-2,69843	-1,13006	-1,37638

На основі кількісних розрахунків комплексного показника (табл. 5) та якісної оцінки фінансового стану побудуємо кількісно-якісну модель оцінок зміни фінансового стану досліджуваної групи підприємств (рис. 1).

Водночас, діагностика фінансового стану підприємств передбачає перехід від кількісних змін, що їх ілюструє побудована модель, до пояснень та окреслення тенденцій подальшого розвитку.

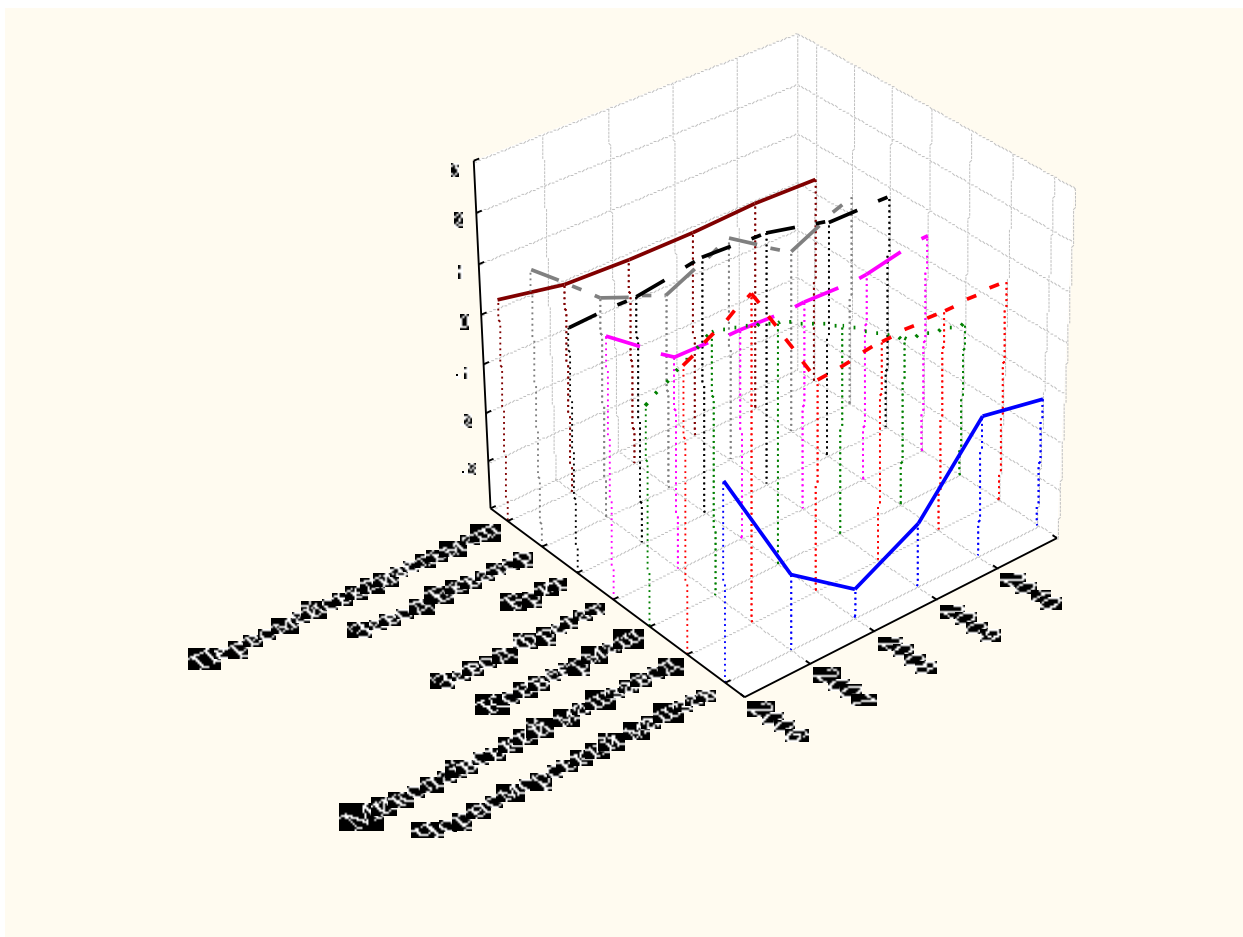


Рис. 1 Динаміка якісно-кількісної оцінки фінансового стану машинобудівних підприємств Миколаївської області

На основі побудованої якісно-кількісної статистичної моделі можливе пояснення зміни фінансового стану. Якісно-кількісна оцінка фінансового стану підприємств (рис. 1) свідчить про те, що значна фінансова дестабілізація була характерною для ДАХК “Чорноморський суднобудівний завод” в період з 2006 по 2008 рр. Утім, з 2009 р. підприємство почало виконувати держзамовлення з будівництва новітніх військових кораблів для ВМСУ (корветів проекту 58250) згідно з прийнятою Концепцією Державної цільової оборонної програми будівництва кораблів. Це призвело до позитивних зрушень в діяльності підприємства, що ілюструє зростання показника фінансового стану. Також відбувається збільшення портфелю замовлень за рахунок укладання контрактів на будівництво суден з голландською компанією “Damen Shipyards Bergum” (контейнеровози) та залучення додаткових замовлень на здійснення судноремонтних робіт (траулер-рибозавод “Генерал Трошев” флоту Росії). В результаті підприємство в I кварталі 2011 р. збільшило обсяги виробництва в 4,4 рази у порівнянні з аналогічним періодом 2010 р. - до 37,2 млн. грн.

Деяка співрозмірна синхронність спаду ПрАТ “Миколаївський машинобудівний завод” зафіксована в 2008 р. та ДАХК “Чорноморський суднобудівний завод” може бути пояснена тим, що останнє підприємство є материнською компанією першого.

Погіршення фінансового стану ПАТ “Конвеєрмаш” в 2009-2010 рр. відбулось в результаті зменшення величини оборотних активів при зростанні суми поточних зобов'язань на 1745 тис. грн., а також в результаті отримання збитків підприємством.

Аналіз впливу латентної факторної структури та побудована на його основі дискримінанта модель кількісної оцінки фінансового стану вказують, що на забезпеченість власними оборотними коштами досліджуваної групи підприємств впливає

неможливість перекредитування, що було основним механізмом виплат за отриманими кредитами. В 2009 р. спостерігалася формування вкрай небезпечної тенденції “втечі від кредитів”: як банки, так і підприємства розглядали кредитування як високо ризикований бізнес [8, с. 23].

Після спаду для підприємств пріоритетним є збільшення завантаження потужностей, а не максимізація прибутку, відтак компанії схильні збільшити обороти підприємства навіть за рахунок зниження рентабельності [8, с. 45].

Використання найбільш ліквідних поточних активів для розрахунку показника швидкої ліквідності забезпечує оцінювання можливості погашення підприємствами короткострокових зобов'язань у більш тривалий термін. Зростання значення показника у ТДВ “Первомайськдизельмаш” та ПрАТ “Миколаївський машинобудівний завод” може відбуватись за рахунок збільшення розмірів дебіторської заборгованості (в 2009 р. для ТДВ “Первомайськдизельмаш” збільшення становило 93%). Підвищення відносної частки дебіторської заборгованості може бути результатом неефективної політики комерційного кредитування або неплатоспроможності замовників.

Висновки

При проведенні діагностики фінансового стану групи машинобудівних підприємств Миколаївської області виявлено показники, що здійснюють найбільший вплив на функціонування підприємства. До них належать: забезпеченість власними оборотними коштами, рівень швидкої ліквідності і тенденція до її зміни, забезпечення достатнього рівня рентабельності власного капіталу. Побудована якісно-кількісна (дискримінантна) модель продемонструвала зміни фінансового стану. Тобто, діагностика фінансового стану підприємств є шляхом переходу від фіксації кількісних змін, що їх ілюструє побудована модель, до пояснень та окреслення тенденцій подальшого розвитку.

Кількісні зміни фінансових показників обраної групи підприємств, що за допомогою моделі генералізовані до показника фінансового стану можуть бути в окремих випадках пояснені: участю у державних оборонних програмах (ДАХК “Чорноморський суднобудівний завод” з 2009 р.); збільшенням портфелю замовлень за рахунок укладання контрактів з іноземними компаніями та ін.

Проведений аналіз засвідчує: на забезпеченість власними оборотними коштами досліджуваної групи підприємств впливає неможливість перекредитування, що було основним механізмом виплат за отриманими кредитами; схильність компаній до збільшення оборотів підприємств за рахунок зниження рентабельності в період після спаду. В ході дослідження виявлено практичну значущість використання найбільш ліквідних поточних активів для розрахунку показника швидкої ліквідності, що забезпечує оцінювання можливості погашення підприємствами короткострокових зобов'язань у більш тривалий термін.

Результати дослідження можуть бути використані при розробці стратегії розвитку підприємства.

Анотація

У статті здійснено діагностику фінансового стану машинобудівних підприємств та побудовано кількісно-якісну модель оцінок його зміни. Виявлено показники, що здійснюють найбільший вплив на функціонування підприємства.

Ключові слова: діагностика, фінансовий стан, дискримінантний аналіз, метод головних компонент.

Аннотация

В статье осуществлена диагностика финансового состояния машиностроительных предприятий и построена количественно-качественная модель оценок его изменения. Выведены показатели, которые осуществляют наибольшее влияние на функционирование предприятия.

Ключевые слова: диагностика, финансовое состояние, дискриминантный анализ, метод главных компонент.

Summary

The article presents the financial condition diagnosis of machinery companies and based on quantitative-qualitative model assessments of its changes. Indicators that make the greatest impact on the functioning of the enterprise identified.

Keywords: diagnosis, financial condition, discriminant analysis, principal components method.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи [Текст] / В.С.Пономаренко, О.М.Тридід, М.О.Кизим. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. — 323 с.: іл., табл. ISBN 966-8327-31-4.
2. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства [Текст] / Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. — Х.: ВД «Інжек», 2003. — 141 с.: іл., табл. ISBN 966-8327-44-6.
3. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями [Текст] / [Клебанова Т.С., Грачев В.И., Раевнева Е.В. и др.; под ред. Т.С.Клебановой]; НАН Украины, НАН Украины, Н.-и. центр. индустр. пробл. развития. — Х.: ИНЖЕК, 2007. — 195 с.: ил., табл. — (Научное издание). ISBN 978-966-392-119-8.
4. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий [Текст] / Н.А.Кизим, И.С.Благуи, Ю.С.Копчак; Харьк. нац. экон. ун-т. — Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. — 143 с.: ил., табл. ISBN 966-8515-60-9.
5. Адаптивные модели в системах принятия решений [Текст] / [Кизим Н.А., Клебанова Т.С., Гурьянова Л.С. и др.; под ред. Н.А.Кизима, Т.С.Клебановой]; НАН Украины, Н.-и. центр индустр. проблем развития, М-во образования и науки Украины, Харьк. нац. экон. ун-т. — Х.: ИНЖЭК, 2007. — 364 с.: ил., табл. — (Научное издание). ISBN 978-966-392-148-8.
6. Закон України від 20 травня 2010 року N 2278-VI «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2278-17>
7. Стратегічне управління [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. - 2-е вид. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т України "КПІ". - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 440 с.: іл. - Бібліогр. в кінці розд. - ISBN 978-966-364-903-0.
8. Ризики економічної депресії та потенціал післякризового відновлення економіки України [Текст] / [Жаліло Я. А. та ін.]; Нац. ін-т стратег. дослідж. — К.: НІСД, 2009. — 62, [1] с.: іл., табл. ISBN 978-966-554-099-1.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА СИСТЕМИ ПОДАТКОВИХ СОЦІАЛЬНИХ ПІЛЬГ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Питання оподаткування доходів фізичних осіб в контексті сучасної податкової політики є надзвичайно актуальним. Ця проблема зачіпає інтереси як найманих працівників, визначаючи фактичний рівень їхніх доходів, так і роботодавців, на яких покладаються функції податкових агентів, та держави, котра є одержувачем утриманих та нарахованих на доходи фізичних осіб податків і соціальних внесків.

У грудні 2010 р. Верховною Радою України прийнято Податковий кодекс України (надалі - ПКУ). Попри стабільний характер відпрацьованості цілої низки механізмів оподаткування, цим документом вводиться ряд нових положень, зокрема тих, які стосуються податку на доходи фізичних осіб.

Відтак, актуальним постає питання дослідження впливу цих новацій на функціонування податку з доходів фізичних осіб, його динамічних змін під дією соціально-економічних факторів розвитку держави.

Стан вивчення проблеми. Значний внесок у дослідження питань оподаткування доходів фізичних осіб здійснили такі вчені-економісти, як В.Андрущенко, В.Буряковський, В.Вишневський, Л.Демиденко, Т.Єфименко, Ю.Іванов, С.Каламбет, А.Крисоватий, В.Опарін, А.Соколовська, К.Швабій, С.Юрій та ін. В своїх роботах науковці проводять дослідження механізму оподаткування заробітної плати, особливостей нарахування і сплати особистого прибуткового податку на прикладі податкової політики зарубіжних країн.

Завдання і методика досліджень. Завданнями даного дослідження є аналіз реального рівня оподаткування доходів фізичних осіб в контексті Податкового кодексу України, ретроспективний аналіз факторів впливу на цей податок та обґрунтування існуючої системи податкових соціальних пільг.

Результати досліджень. Одним з найвагоміших податків, який виконує важливу соціальну функцію, є податок на доходи фізичних осіб. В Україні він пройшов довгу історію трансформацій та перетворень. Задля наповнення державної скарбниці в нашій країні було апробовано і прогресивну (до 2003 року), і пропорційну (з 2004 р. до 2010 р.) системи оподаткування особистих прибутків. Але пошуки найоптимальнішого варіанту, наразі, встановилися з прийняттям Податкового кодексу, як малопрогресивне оподаткування (з 1.01.2011 року). Якщо відповідно до Закону "Про податок з доходів фізичних осіб" податок справлявся за ставкою 15 % незалежно від суми особистого прибутку, то за Кодексом вводиться дві ставки: 15% та 17 %, в залежності від отриманого громадянином доходу [1, 4].

Кожному хронологічному періоду розвитку процесу оподаткування доходів громадян характерні свої економічні категорії, що є виключенням з бази оподаткування.

Так, з 1991 року не підлягає оподаткуванню дохід працівника, що не перевищує розміру мінімальної заробітної плати (з червня 1993 року - неоподатковуваного мінімуму). Проте, якщо протягом 1991-1995 років величина неоподатковуваного мінімуму час від часу переглядалася в бік збільшення, то, починаючи з жовтня 1995-го року, вона тривалий період (16 років) не змінювалася (табл. 1).

Історія змін неоподаткованого мінімуму доходів громадян в Україні

Розмір мінімуму	Термін дії	Підстава
185 крб.	01.07.91 – 30.04.92	Закон України від 05.07.91 р. № 1306-XII
900 крб.	01.05.92 – 31.10.92	Постанова КМУ від 26.05.92 р. № 277
2300 крб.	01.11.92 – 31.12.92	Постанова ВРУ від 16.11.92 р. № 2779-XII
4600 крб.	01.01.93 – 31.05.93	Декрет КМУ від 29.12.92 р. № 19-92
13800 крб.	01.06.93 – 31.08.93	Постанова КМУ від 10.06.93 р. № 433
40000 крб.	01.09.93 – 30.11.93	Постанова КМУ від 10.09.93 р. № 719
120000 крб.	01.12.93 – 30.09.94	Постанова КМУ від 14.12.93 р. № 1032
780000 крб.	01.10.94 – 31.01.95	Указ Президента України від 31.10.94 р. № 649/94
1400000 крб.	01.02.95 – 30.09.95	Указ Президента України від 03.02.95 р. № 100/95
1700000 крб.	01.10.95 – 01.09.96	Указ Президента України від 21.11.95 р. № 1082/95
17 грн.	02.09.96 – 31.12.03	Указ Президента України від 21.11.95 р. № 1082/95 Указ Президента України від 25.08.96 р. № 762/96
17 грн.	01.01.04 – 31.12.10	Закон України від 22.05.03 р. № 889-IV
17 грн.	01.01.11 –	Податковий кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-VI

Таким чином, величина неоподаткованого мінімуму вже з 1998 року істотно відірвалася від показників, з якими мала б тісно корелювати - мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму (рис. 1).

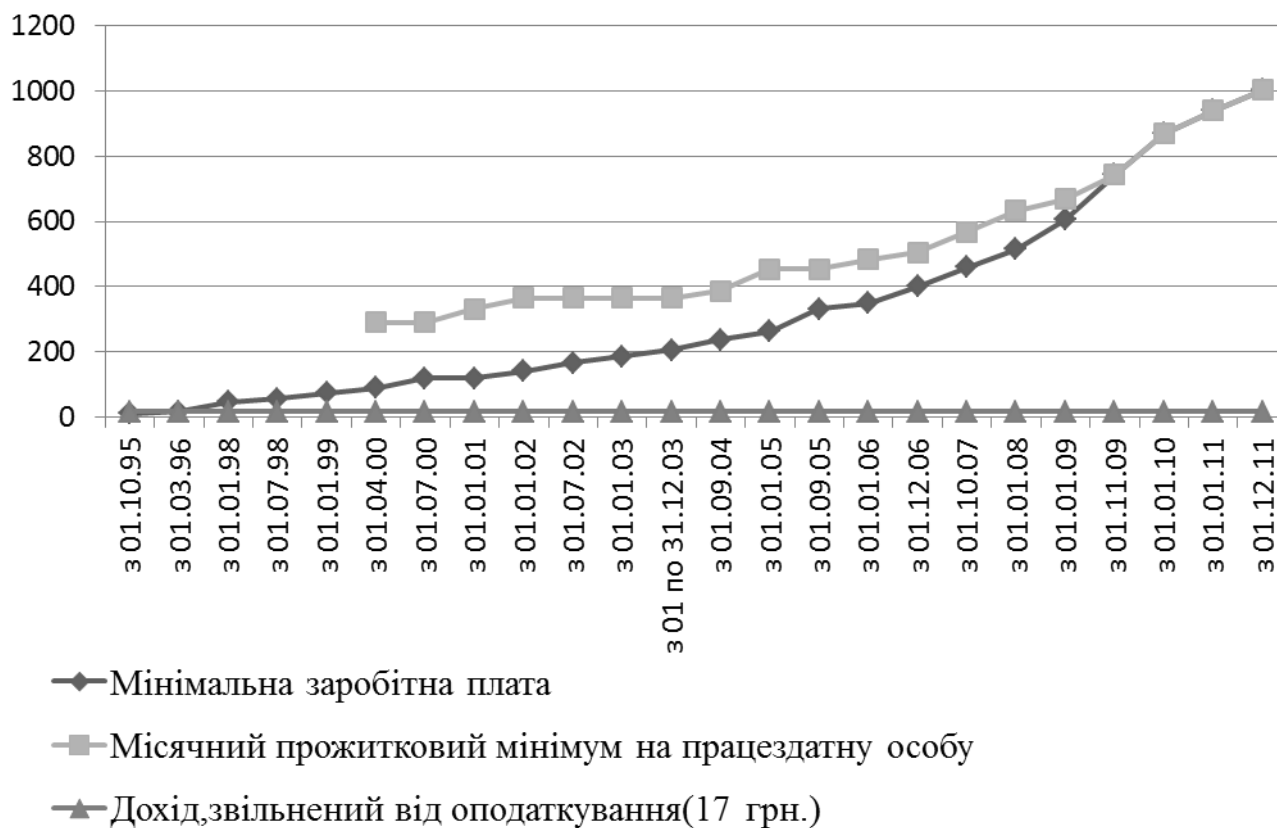


Рис 1. Визначення необґрунтованості встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян

У 1993 р. у сфері прибуткового оподаткування сталося кілька суттєвих змін. По-перше, впроваджена нова шкала ставок, побудована у відносних величинах. За відносний показник було прийнято "неоподатковуваний мінімум", який може встановлюватись у розмірі однієї або кількох мінімальних заробітних плат. По-друге, відбувся перехід до обчислення податку за сукупним річним доходом. Поточні розрахунки провадяться для робітників і службовців за місячним доходом, а після закінчення року складається перерахунок, який включає як доходи за основним місцем роботи, так і інші доходи. Необхідність такого порядку пов'язана з тим, що доходи в умовах ринкових відносин можуть суттєво коливатися протягом року. Крім того, можуть здійснюватися значні разові виплати. Річне обчислення доходів нівелює коливання і вирівнює рівень оподаткування. По-третє, була встановлена єдина ставка оподаткування доходів, одержаних не за місцем основної роботи - 20 %.

Із 2004 року механізм оподаткування доходів фізичних осіб кардинально змінюється: скасовано застосування неоподаткованого мінімуму та здійснено перехід до використання системи податкових соціальних пільг/

Найістотніші зміни полягають у такому:

- замість прогресивного оподаткування запроваджено пропорційне зі ставкою податку 13%, а з 2007-го -15%;
- при визначенні об'єкта оподаткування його додатково зменшують на суму утриманих із доходу працівника внесків до Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Фонду соціального страхування на випадок безробіття, що є позитивним, оскільки ця норма виводить кошти працівників податку з-під подвійного оподаткування;
- скасовано застосування неоподаткованого мінімуму доходів громадян та здійснено перехід до використання системи податкових соціальних пільг;
- встановлено, що особам, яку отримували доходи протягом року лише від роботодавців, подавати декларацію про доходи не потрібно.

У результаті змін рівень оподаткування доходів працівників значно скоротився.

У зв'язку із набранням чинності Податкового кодексу, з 1.01.2011 року вводяться дві ставки податку на доходи фізичних осіб – 15 та 17% [1].

За ставкою 15 % оподатковуються доходи в розмірі, що не перевищує десятикратного розміру мінімальної зарплати, установлені законом на 1 січня звітного податкового року, одержані у формі:

- зарплати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які виплачуються (надаються) платнику у зв'язку із трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами;
- виграшу в державну та недержавну грошову лотерею, виграшу гравця (учасника), отриманого від організатора азартної гри, та інші доходи.

Якщо загальна сума доходу, отриманого платником податку у звітному податковому місяці, перевищує цей поріг, то із суми перевищення податок справляється за ставкою 17 % (п. 167.1 ПК).

Збережено 10%-ву ставку оподаткування заробітної плати шахтарів, працівників шахтобудівних підприємств, які зайняті на підземних роботах повний робочий день та 50 % і більше робочого часу на рік, а також працівників державних воєнізованих аварійно-рятувальних служб (формувань), у тому числі спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань цивільного захисту, у вугільній промисловості, — за Списком №1 виробництв, робіт, професій, посад і показників на підземних роботах, на роботах з особливо шкідливими та особливо важкими умовами праці, зайнятість на яких повний робочий день дає право на пенсію за віком на пільгових умовах.

За ставкою 5 % оподатковуються доходи у вигляді процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок (з 01.01.2015 р.); процентний або дисконтний дохід за іменним ощадним (депозитним) сертифікатом (з 01.01.2015 р.); процент на вклад

(депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці (з 01.01.2015 р.); дохід, який виплачується компанією, що управляє активами інституту спільного інвестування, на розміщені активи відповідно до закону; дохід за іпотечними цінними паперами (іпотечними облігаціями та сертифікатами) відповідно до закону; дохід у вигляді відсотків (дисконту), отриманий власником облігації від їх емітента відповідно до закону; дохід за сертифікатом фонду операцій із нерухомістю та дохід, отриманий платником податку внаслідок викупу (погашення) управителем сертифікатів фонду операцій із нерухомістю в порядку, визначеному у проспекті емісії сертифікатів; доходи у вигляді дивідендів; доходи в інших випадках, прямо визначених відповідними нормами Податкового кодексу.

Як і раніше, право на зменшення загального місячного оподаткованого доходу, отримуваного від одного роботодавця у вигляді заробітної плати, на суму Податкової соціальної пільги (ПСП) матимуть платники податку, у яких такий дохід не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, який діяв для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн.

Однак розмір ПСП змінився: якщо за нормами ст. 6 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» (Закон №889 -IV) ПСП дорівнювала 50% мінімальної заробітної плати (у розрахунку на місяць), установленій законом на 1 січня звітного податкового року, то за нормами Податкового кодексу вона обчислюватиметься виходячи із прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), уставленого законом на 1 січня звітного податкового року.

Наразі маємо зупинися на обґрунтованості встановленого розміру податкової соціальної пільги. Тоді як попередній нормативний акт з питань оподаткування доходів громадян (Закон № 889 -IV) звільняв від податку лише перші 17 грн. заробітної плати, чинна норма, за якою базова пільга для будь-якого платника податку становить 50% прожиткового мінімуму працездатної особи. На наш погляд цей крок дасть змогу вивести з-під оподаткування ту частину доходів, яка призначена для задоволення мінімальних життєвих потреб людини.

Згідно Податкового кодексу платники ПДФО мають право на підвищення податкової соціальної пільги у таких розмірах:

- у розмірі 100% - платник податку, який утримує двох або більше дітей віком до 18 років, - у розрахунку на кожну дитину;
- у розмірі 150% - платник податку, який був учасником бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на якого поширюється дія Закону від 22.10.93 р. N 3551-XII «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» (крім інвалідів I і II групи, які мають право на 200% -ву ПСП).

Не передбачено застосування ПСП у розмірі 150% для вдів та вдівців (вони користуватимуться ПСП на загальних підставах) та на ПСП у розмірі 200% - для осіб, які мають та виховують трьох або більше дітей віком до 18 років (вони користуватимуться ПСП у розмірі 100% як особи, що утримують двох або більше дітей).

Перелік осіб, які мають право на збільшену податкову соціальну пільгу, викликає ряд зауважень і спорів. По-перше, не зрозуміло, який критерій покладено в основу формувань цього переліку. По-друге, право на додаткову соціальну пільгу встановлене для обмеженого переліку осіб, котрі мають утриманців, тоді як таку пільгу варто було б запровадити для всіх платників податку, котрі мають на утриманні непрацездатних осіб, у яких відсутні власні джерела доходів, установивши для них звільнення від оподаткування такої кількості прожиткових мінімумів, що відповідає числу утриманців. По-третє, встановлення максимальної податкової соціальної пільги (100%) для осіб, зазначених у ПК, є принаймні некоректним, так як число цих осіб навряд чи отримують доходи у вигляді заробітної плати, а отже, не можуть скористатися такою пільгою.

Висновки та пропозиції. Підсумовуючи усе вищевикладене, слід зазначити, що:

1. Чинний механізм оподаткування доходів працівників, отриманий у вигляді заробітної плати, незважаючи на його істотні зміни, здійснені ще у 2004 році, залишаються недосконалими: величина неоподатковуваного мінімуму є необґрунтованою, а система податкових пільг – великою мірою недопрацьованою.

2. Недоліки механізму оподаткування заробітної плати призвели до порушення принципу соціальної справедливості: особи з нижчими доходами несуть на собі підвищений податковий тягар, віддаючи державі значно більшу частину своїх доходів понад величину прожиткового мінімуму.

3. Необґрунтованими є рівень встановленої державою максимальної межі доходу, понад яку соціальні внески не нараховуються та не сплачуються: визначена в розмірі п'ятнадцяти прожиткових мінімумів при рівні середньої заробітної плати 17,6% від цієї величини, вона забезпечує економію коштів лише найбагатших верств населення, не допомагаючи у вирішенні питання скорочення тіньового сектору та легалізації доходів працюючих громадян.

4. Перехід до оподаткування заробітної плати за пропорційною ставкою не приблизив країну до розв'язання проблем тіньової економіки і приховування доходів від оподаткування: рівень навантаження на фонд оплати праці суб'єктів господарювання за внесками до державних цільових фондів лишається надто високим.

З огляду на виявлені недоліки чинного механізму оподаткування заробітної плати, на наш погляд, необхідно:

1. Відмовитися від обмеження права платників податку на застосування податкової соціальної пільги при перевищенні їхніми доходами штучної величини, визначеної як добуток суми місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 1 січня звітного року, та коефіцієнта 1,4;

2. Переглянути чинні податкові соціальні пільги як у напрямі їх скорочення (для осіб, що одержують підтримку за відповідними державними програмами), так і розширення (у частині надання податкової пільги на кожного утриманця платника податку).

Анотація

Висвітлено еволюцію системи оподаткування доходів громадян та факторів впливу на його генезис в Україні. Визначені його переваги та недоліки, досліджено реальний рівень оподаткування заробітної плати та обґрунтовано існуючу систему податкових соціальних пільг в державі.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, неоподаткований мінімум доходів громадян, прожитковий мінімум, податкова соціальна пільга, мінімальна заробітна плата.

Аннотация

Отражена эволюция системы налогообложения доходов граждан и факторов, влияющих на его генезис в Украине. Определены преимущества и недостатки, исследован реальный уровень налогообложения заработной платы и существующей системы налоговых социальных льгот в государстве.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, прожиточный минимум, налоговая социальная льгота, минимальная заработная плата.

Summary

The article provides information about the evolution of the system of taxation of incomes and factors influencing its genesis in the Ukraine. Designated its advantages and disadvantages, studied the real level of taxation on the salaries and reasonably current system of tax benefits in the state.

Keywords: personal income tax, cost of living, tax social privilege, minimum wage.

Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI: [Електронний ресурс].— <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17>.
2. Про Державний бюджет України на 2011 рік: Закон України від 23.12.2010 №2856-VI. — [Електронний ресурс]. — <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України від 05.10.2000 № 2017-III // Відомості Верховної ради України. — 2000. — №48. — С.409.
4. Про прибутковий податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22.05.2003 №889-IV: [Електронний ресурс]. — <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=889-15&p=1288899263668534>.
5. Про прибутковий податок з громадян: Декрет Кабінету Міністрів України від 26.02.1992 №13-92: [Електронний ресурс]. — <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=13-92>.
6. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999 № 966-XIV // Офіційний вісник України. — 03.09.1999. — № 33. — С. 55.
7. Про розмір неоподаткованого мінімуму і розмір мінімальної заробітної плати: Лист Вищого арбітражного суду України від 31.05.2000 №01-8/252: [Електронний ресурс].— http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v_252800-00.
8. Про систему оподаткування: Закон України від 25.06.1991 №1251-XII: [Електронний ресурс]. — <http://www.rada.gov.ua>.

УДК: 631.6.12

Васильчак С.В., Жидяк О.Р., Полянчич Т.М.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Рух податкових платежів до державного фонду, призводить до виконання функцій органами державної виконавчої влади здійснювати реалізацію внутрішньої і зовнішньої політики, регулювати і стимулювати певними методами економіку країни, фінансувати соціальні заходи. Забезпечення стабільності ринкової економіки на сучасному етапі розвитку можливо за ефективності функціонування податкової системи.

Важливим інструментом податкової системи є податковий облік. Враховуючи те, що правильність його ведення та своєчасне відображення податкових операцій у податковій звітності є однією з основних умов ефективної діяльності підприємств, облікове забезпечення звітності про податки і податкові платежі є надзвичайно важливим. Враховуючи, доволі жорстоку систему фінансових санкцій, що застосовуються до підприємств за умов виявлення помилок при здійсненні податкового обліку та формуванні податкової звітності, то очевидно, що ефективна податкова система передбачає чітке законодавче обґрунтування усіх елементів податкового обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми обліку формування фінансового результату та його оподаткування всебічно висвітлювали відомі вітчизняні вчені. Дані проблематики висвітлено у працях: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, В.П. Вишневецького, М.Я. Дем'яненка, Г.Г. Кірейцева, Л.М. Кіндрацької, М.М. Коцупатрого, В.Г. Цінника, Ю.Я. Литвина, В.Б. Моссаковського, М.Ф. Огійчука, П.Т. Саблука, П.Я. Хомина та інших.

Мета дослідження. Метою даної статті є дослідження сутності і значення податкового обліку в системі оподаткування України, розгляд проблеми взаємозв'язку

системи бухгалтерського та податкового обліку, які необхідно враховувати при організації податкового обліку на підприємствах України.

Основні результати дослідження. Перехід України до ринкових відносин, ускладнення у формуванні державного бюджету, регулюванні фінансових відносин між платниками податків та фіскальними органами зумовили потребу у запровадженні нового виду обліку - податкового.

До 1997 р. у вітчизняному податковому законодавстві не було потреби в податковому обліку, оскільки діючий рівень розвитку як оподаткування, так і системи бухгалтерського обліку повністю давали змогу виконувати покладені на них завдання[4]. Поява і функціонування податкового обліку, спричинені неможливістю реалізації бухгалтерського обліку фіскальних інтересів держав.

Завдання податкового обліку визначені Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", де передбачено ведення податкового обліку, але визначені лише податкові періоди та порядок обчислення податку на прибуток[1]. У подальшому податковому обліку передбачено також відображення податку на додану вартість, акцизного збору, місцевих податків і обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів. Нормативними документами з оподаткування, якими передбачено ведення податкового обліку в Україні, не визначені предмет, метод і його методичні прийоми, інформаційне забезпечення.

Окремі податкові показники формуються (нараховуються) виключно за даними бухгалтерського обліку. Не дивлячись на те, що податковий облік поєднується з традиційною системою бухгалтерського обліку, його не можна вважати лише складовою частиною останнього, оскільки суттєві особливості економічних категорій, які в ньому використовуються, зумовлюють значні відмінності не тільки первинних документів, аналітичних реєстрів, взаємозв'язку рахунків, але і методики організації цього процесу.

Податковий облік тісно пов'язаний з бухгалтерським обліком. Адже обидва види обліку оперують одними і тими ж первинними документами; фіксують одні й ті ж дані і факти господарського життя. Як бухгалтерський, так і податковий облік здебільшого ведуть одні й ті ж спеціалісти – бухгалтери [5].

Якщо порівнювати принципи ведення податкового та бухгалтерського обліку то, цим двом видам обліку притаманні такі спільні риси як безперервність здійснення, суцільне відображення господарських фактів, юридична доказовість (документальний характер), вартісне вимірювання.

Зворотною стороною зв'язку податкового та бухгалтерського обліку є те, що справляння податків відображається в бухгалтерському обліку як одна з господарських операцій на рахунку 64 "Розрахунки за податками й платежами"[5].

Другою особливістю податкового обліку є встановлення спеціальних правил формування обліково-податкових показників, відмінних від процедур бухгалтерського обліку. Так, відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", об'єктом оподаткування є прибуток, визначений шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат та амортизаційних відрахувань[1].

Важливим аспектом податкового обліку є момент виникнення валових доходів, валових витрат для обчислення податку на прибуток та податкового кредиту для обчислення ПДВ[3]. Дія правила першої події, встановленого податковим законодавством спричинила те, що момент відображення зазначених показників для цілей оподаткування не збігається з моментом виникнення (визнання) бухгалтерських доходів та витрат.

Третьою особливістю податкового обліку є визначення для кожного виду податків свого податкового періоду - терміну, протягом якого завершується процес формування податкової бази, остаточно визначається розмір податкового зобов'язання[2]. Необхідність цього показника обумовлюється тим, що багатьом об'єктам оподаткування (прибутку, доходу, виручці) властива тривалість у часі та повторюваність.

Водночас відповідно до ст. 11 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" для фінансової звітності встановлено єдині строки формування показників, підприємства подають річну бухгалтерську звітність після закінчення року, а проміжну - щоквартально.

Незважаючи на такий взаємозв'язок, результати за даними бухгалтерського та податкового обліку можуть відрізнятися між собою. Основними причинами таких відхилень є наявність відмінностей між правилами ведення бухгалтерського обліку і порядком формування податкової бази. Мова, перш за все, іде про відмінність у методиці визначення сум валових витрат, валових доходів і оподаткованого прибутку у податковому обліку з сумами витрат і доходів і результатів діяльності у бухгалтерському обліку. Крім того, якщо у бухгалтерському обліку в цілому досліджено теоретичні категорії, існує окрема методологія обліку, то теоретична база податкового обліку обмежується лише правилами його ведення. Суттєвою відмінністю є призначення бухгалтерської і податкової звітності. Якщо за даними першої можна охарактеризувати фінансовий стан суб'єкта господарювання, то за даними другої - стан розрахунків з бюджетом за відповідними податками і зборами [4].

Висновки. Отже, податковий облік має інтегруватися з бухгалтерським та іншими видами обліку господарської діяльності на основі єдиної бази даних інформаційної системи управління підприємством.

Від створення ефективної системи підготовки облікових даних з метою оподаткування на рівні підприємства залежить як якість інформації, що надходить до державних податкових органів, так і поліпшення фінансового стану самого підприємства, оскільки правильна організація податкового обліку дасть змогу уникнути фінансових санкцій з боку державних фіскальних органів та оптимізувати податкові платежі.

Враховуючи те, що самостійно розробити методику організації і ведення податкового обліку на підприємстві досить важко через відсутність методологічної підтримки зі сторони держави, суттєвого значення набувають послуги аудиторських компаній щодо постановки системи податкового обліку. Важливе значення при вирішенні цього завдання належить автоматизації обліку, що значно розширює його можливості та підвищує якість роботи бухгалтерів.

Створення інтегрованої системи обліку і контролю на основі новітніх комп'ютерних технологій, методологічного забезпечення сприятиме поліпшенню податкових взаємовідносин на підприємствах з Державною податковою адміністрацією.

Анотація

У статті розкрито сутність і значення податкового обліку в системі оподаткування України, розглянуто проблеми взаємозв'язку системи бухгалтерського та податкового обліку.

Ключові слова: система, платежі, організація, податковий облік, система оподаткування, бухгалтерський облік.

Аннотация

В статье раскрыта сущность и значение налогового учета в системе налогообложения Украины, рассмотрены проблемы взаимосвязи системы бухгалтерского и налогового учета.

Ключевые слова: система, платежи, организация, налоговый учет, система налогообложения, бухгалтерском учете.

Annotation

The article deals with the nature and importance of taxation in the taxation system of Ukraine, the problems of the relationship of financial and tax accounting.

Keywords: system, payment, organization, tax accounting, taxation, accounting.

Список використаної літератури:

1. Про оподаткування прибутку підприємства: Закон України затв. Верховною Радою України №283/97-ВР від 22.05.97р.
2. Вдовенко Н. Проблеми податкового та бухгалтерського обліку податку на прибуток підприємств // Науковий вісник Академії ДПС України.-2009.№ 2.С.213
3. Піддубна Д. Класифікація державних органів та їх повноважень у сфері податкового обліку // Право України, №6 – 2009С. 45
4. Словінська Л. Г. Методологічне, методичне та організаційне забезпечення складання податкової звітності в Україні // Фінанси України. – 2008. - №1С.165
5. Малишків О. Про статус податкового обліку українського підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. - №2С.123

УДК 338.246

Булюк О.В.

СТРАТЕГІЇ ТА ЦІЛІ ВИХОДУ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ ЗА НАЦІОНАЛЬНІ МЕЖІ

Постановка проблеми. Розвиток міжнародних економічних зв'язків, інтеграція України у світову економічну систему, вихід на міжнародні фінансові ринки сприяють транскордонному руху банківського капіталу, що продовжує набувати все більших масштабів. Створення власних підрозділів за кордоном є для банку важливим стратегічним кроком, оскільки не тільки зміцнює позиції банку, але й дає змогу зростати й розвиватися.

Нині частка іноземних операцій в провідних банках світу складає більше третини від загального обсягу їхньої діяльності та сукупного прибутку. Географічна експансія і консолідація банків вийшла далеко за межі окремих країн. На жаль, певна «ізолюваність» України від загальносвітових тенденцій розвитку процесів транснаціоналізації не дає їй можливості бути повноцінним суб'єктом, а не об'єктом, міжнародної фінансової діяльності. Відсутність в Україні власних потужних ТНК і ТНБ значно послаблює її позиції на міжнародній фінансовій арені та обмежує конкурентоспроможність економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми транснаціоналізації банківської діяльності розглядаються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них - Азаренкова Г.М., Кіреєв О. І., Смовженко Т. С., Роуз П.С., Шелудько В.М. та ін. Переважна більшість робіт з питань розвитку комерційних банків України та їх інтеграції у міжнародні фінансові відносини присвячена традиційним видам зовнішньоекономічної діяльності і пов'язаними з нею банківськими операціями та послугами. Однак питання розробки стратегій виходу банку на закордонні ринки та їх альтернатив досліджено недостатньо, що викликає необхідність проведення аналізу в цій сфері діяльності банків.

Формулювання завдання дослідження. Метою роботи є дослідження мотивів та цілей транскордонної експансії комерційних банків, визначення шляхів та стратегій виходу комерційних банків на зовнішні ринки, виявлення потенційних можливостей вітчизняних банків скористатися перевагами, які надає вихід їх діяльності за національні межі, і проблем, із якими поєднана ця діяльність.

Виклад основного матеріалу. Банківський капітал стає все більш рухомим, концентрованим та інтернаціональним, перебуваючи у перманентному пошуку нових

географічних та продуктових напрямів для вкладень з метою створення додаткової вартості для інвесторів. Виявлення мотивів та цілей їх транскордонної експансії іноземних банків стає ключем для розуміння основ ефективного нагляду та регулювання наслідками експансії іноземних банків.

Вихід банківського капіталу за національні межі на сучасному етапі розвитку стимулюється низкою факторів об'єктивного характеру, які можна умовно розділити на три групи за джерелами походження: внутрішні (пов'язані з особливостями іноземного фінансового інституту та країни походження капіталу), зовнішні (пов'язані зі специфікою приймаючих країн) та глобальні (генеруються на міжнародному рівні) (рис. 1).



Рис. 1. Причини виходу банківського капіталу за національні межі

До внутрішніх причин виходу іноземного капіталу за кордон відносять вищу конкурентоспроможність іноземних банків, а також вищу концентрацію, нижчу маржу та суворіше регулювання банківських ринків країн-донорів.

Висока конкурентоспроможність іноземних банків полягає в наявності дешевшої ресурсної бази, вищих кредитних рейтингів, більшої капіталізації, кращих фінансових показників, прогресивних технологій, ширшого асортименту продуктів, сильніших систем банківського регулювання тощо.

Дуже часто нарощення доходності іноземних банків відбувається за рахунок нижчих відсоткових ставок в країнах-донорах капіталу. Так, процентна маржа в Україні станом на 1.01.2009 р. складала 8-10%, що втричі вище, ніж в ЄС [5, с. 455].

Зовнішніми причинами експорту банківського капіталу можуть бути економічний ріст та економічна криза в приймаючій державі, лібералізація банківських систем та тісні історико-культурні зв'язки між країнами діяльності транснаціональних банків. Пряма залежність між темпами росту ВВП та рівнем експансії іноземного банківського капіталу підтверджена емпіричними дослідженнями. Також була виявлена схильність іноземних банків входити на ринки менш розвинутих, проте більших за обсягом ВВП країн.

Серед глобальних причин іноземної експансії слід відзначити ріст міжнародної торгівлі та інвестування, глобальну фінансову інтеграцію, технологічний прогрес, геополітичну боротьбу світових держав. Посилення глобалізації, основним показником якої стала тенденція до експоненціального зростання обсягів міжнародної торгівлі та капіталопотоків, безумовно сприяла відпливу іноземного банківського капіталу за національні межі.

В сучасному світі експансія іноземних банків часто зумовлюється не тільки прямими економічними, а політико-економічними інтересами держав чи великих

транснаціональних корпорацій. Особливо це стосується банків, що знаходяться під прямим чи опосередкованим контролем державної влади, або ж світової промислово-фінансової еліти [4, с. 197; 6, с. 289].

Окрім наведеного комплексу причин, що об'єктивно зумовлюють міжнародний рух банківського капіталу, варто виділити цілі банківської експансії на закордонні ринки. Цілі експансії, на відміну від причин, носять більш суб'єктивний характер і тісно пов'язані з майбутніми перевагами, які планує отримати кожен конкретний банк при виході за національні межі. Здійснивши аналіз наукової літератури, а також огляд подій у банківському секторі, було проведено власну класифікацію цілей експансії.

1. Слідування за клієнтами (follow-the-client strategy) – обслуговування на ринках приймаючих держав в основному (або виключно) власних корпоративних клієнтів з країни походження банківського капіталу. Слідуючи за своїми міжнародними клієнтами з метою надання інформаційних фінансових послуг, банки використовують власні інформаційні переваги, отримані за роки довготривалих відносин з клієнтами.

2. Пошук нових можливостей для бізнесу (driving towards new business opportunities). Іноземні банки виходять за національні межі з метою нарощення прибутковості, збільшення клієнтської бази, використання різниць у відсоткових ставках.

3. Географічна диверсифікація ризиків. Банки виходять за національні межі з метою нарощення прибутковості в межах прийнятного ризик-профілю, а також з метою географічної диверсифікації джерел грошових коштів і доходу. Діяльність банку на національних ринках з найрізноманітнішими економічними умовами та потоками надходження коштів дозволяє мінімізувати ризик падіння прибутковості внаслідок внутрішніх макроекономічних потрясінь.

4. Синергетичний ефект – збільшення можливостей зростання при збереженні наявних темпів розвитку завдяки ефекту масштабу. Після злиття іноземного банку з місцевим (особливо якщо обидва були представлені на національному ринку) відбувається зниження адміністративних та маркетингових витрат внаслідок консолідації фінансових операцій і виключення непотрібного дублювання функцій.

5. Пошук сприятливих режимів регулювання. Транснаціональні банки є досить чутливими до умов регулювання. При встановленні жорсткіших правил для діяльності на внутрішньому ринку регуляторними, наглядовими чи антимонопольними органами, банківський капітал здатний мігрувати в інші більш ліберальні юрисдикції. Такий процес активно відбувався в 1990-х рр. під час відкриття для західноєвропейських інвесторів банківських ринків Центрально-Східної Європи.

6. Оптимізація оподаткування – може відбуватися через кілька каналів. По-перше, іноземний банківський капітал може знизити податкове навантаження при відпливі в офшорні юрисдикції з пільговим оподаткуванням, або ж у країни з нижчими ставками податку на прибуток. По друге, іноземні інвестори отримують вигоду на податках при списанні у валові витрати ресурсів, направлених на придбання існуючого банку чи створення дочірньої компанії за кордоном, а також на реструктуризацію чи розвиток мережі відділень.

За всіх умов кінцевою метою більшості з них (окрім політико-економічних та неекономічних) залишається збільшення вартості банку. Слід також відзначити, що наведені цілі експансії іноземного капіталу є певною мірою суперечливими та взаємовиключаючими, і зазвичай носять індивідуальний характер.

Для провідних банків світу вихід на закордонні ринки є осмисленою необхідністю конкурувати за існуючих клієнтів міжнародного бізнесу при обмеженому зростанні національного ринку. Для вітчизняних комерційних банків питання інтернаціоналізації своєї діяльності поки що не є першочерговим завданням, але умови ефективної діяльності на міжнародному рівні вимагають наявності не лише кореспондентських відносин з іноземними банками, а й досить розвинутої структури власних закордонних підрозділів.

Банк, який прагне до динамічного розвитку й посилення своїх позицій в регіоні, не може досягти цього, обмежуючи свою присутність лише на ринку однієї країни [2,с.256].

Критерієм доцільності створення закордонного підрозділу та оцінки ефективності його діяльності є вклад, який він може внести в досягнення цілей діяльності банку, розширення спектра банківських послуг, нарощування капіталу та прибутку, поглиблення зовнішньоекономічної діяльності банку. Як правило, для вирішення цієї задачі необхідно зважити плановану дохідність міжнародної діяльності з витратами на її здійснення, а також врахувати ризики, які можуть виникнути. Крім цього, необхідно також враховувати те, що результат міжнародної діяльності банку консолідується з результатами його операцій на національному ринку в єдиному фінансовому звіті, єдиних нормативах ліквідності, платоспроможності, достатності капіталу та інших фінансових показниках. Оцінка очікуваних та фактичних результатів міжнародної діяльності банку включає також оцінку їх впливу як на дійсні грошові потоки банку (надходження та платежі), так і на його бухгалтерську та фінансову звітність [3,с. 117].

Розробка стратегії виходу банку на закордонний ринок – найбільш відповідальний етап інтернаціоналізації його діяльності. Правильно сформована стратегія є визначальним фактором успіху банку на обраному ринку. Сучасні підходи до розробки стратегії інтернаціоналізації ґрунтуються на використанні фундаментальних положень стратегічного управління та банківського менеджменту. Головною характеристикою цієї стратегії є, в першу чергу, її спрямованість на середньо- та довгострокову перспективу розвитку міжнародної діяльності банку, а не на покращення фінансових результатів діяльності банку в короткостроковій перспективі [1,с.200].

Альтернативні стратегії виходу банку на закордонний ринок можна об'єднати в три базові групи:

1. Стратегії створення за кордоном власних підрозділів банку.
2. Стратегії придбання участі та поглинання вже діючих закордонних банків аж до встановлення повного контролю за їх діяльністю.
3. Стратегії створення стратегічного альянсу.

Всі вищезазначені стратегії мають свої переваги та недоліки. Вибір тієї чи іншої стратегії залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів діяльності банку на закордонному ринку та обраної стратегії інтернаціоналізації.

Основною перевагою першої стратегії є початкове встановлення повного контролю за діяльністю закордонного підрозділу, а недоліком – значні витрати на створення та залучення місцевих клієнтів.

Перевагою другої стратегії є те, що банк здобуває вже налагоджену систему банківської діяльності та відносин з місцевими клієнтами. Він вже матиме доступ до місцевих фінансових ринків і йому не потрібно турбуватися про пошук приміщення, персонал та отримання дозволів місцевих державних органів на ведення діяльності. Недоліком цієї стратегії є, як правило, відсутність початкового повного контролю за діяльністю закордонного підрозділу.

Стратегія створення стратегічного альянсу, як правило, притаманна транскордонному об'єднанню. З утворенням такого альянсу іноземний банк має можливість просувати свої фінансові послуги через мережу філій місцевого банку, а місцевий банк використовує інфраструктуру іноземного банку для здійснення міжнародних операцій.

Серед банків України достатньо успішні кроки на шляху освоєння закордонних ринків вже зробили такі великі банки, як Промінвестбанк, ПриватБанк та Укрсиббанк. Так, в 1994 році за участю Промінвестбанку було створено українсько-російський пайовий комерційний банк КредитімпексБанк, а в 1996 року відкрито представництво Промінвестбанку в Москві.

Найбільший за розміром активів банк України – ПриватБанк, теж активно здійснює інтернаціоналізацію своєї діяльності. Банк є частиною промислово-фінансової групи

“Приват”, до якої входять такі закордонні фінансові структури, як МоскомПриватБанк (Росія) та Pariate Bank (Латвія).

Ще один банк, який активно розвиває зовнішньоекономічну діяльність – Укрсиббанк, інтернаціоналізує свій бізнес шляхом виходу на фінансовий ринок Росії.

При освоєнні закордонних ринків вітчизняним банкам доцільно використовувати досвід провідних іноземних банків, які виходять на нові для себе ринки і розвиваються за типовою схемою (рис. 2).

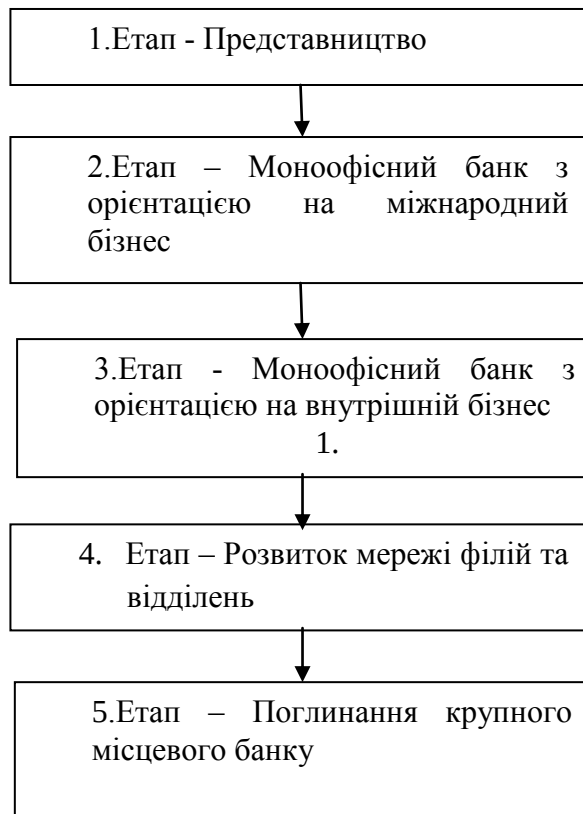


Рис. 2. Типова схема виходу банку на закордонний ринок

Дана схема була досить розповсюдженою моделлю виходу західних банків на ринки країн Центральної та Східної Європи і виявилась досить успішною. На даний час іноземні банки контролюють більше половини банківських активів в цих країнах.

Останніми роками в Україні спостерігається аналогічна ситуація, банки, створені за участю іноземного капіталу, поступово розширюють свою присутність на вітчизняному ринку, а деякі з них впритул підійшли до четвертого-п'ятого етапу вищезазначеної схеми.

Відсутність досвіду практичної діяльності українських банків на закордонних ринках через мережу власних підрозділів не тільки послаблює їх позиції у порівнянні з іноземними банками, а й певною мірою “ізолює” їх діяльність в межах національних масштабів. Банки, які прагнуть бути конкурентними на регіональному рівні, не кажучи вже про світовий, мають стати на шлях усвідомленої участі в процесах економічної інтернаціоналізації та розвитку закордонної мережі банківських підрозділів. Найперспективнішими напрямками інтернаціоналізації діяльності вітчизняних банків, на нашу думку, є країни, з якими Україну пов'язують тривалі торгово-економічні стосунки. Це, в першу чергу, країни СНД та країни Центрально-Східної Європи. Основними стратегіями виходу на ринки цих країн для вітчизняних банків є:

- стратегія “прямування за клієнтом”, яка передбачає формування закордонної структури банків з метою обслуговування діяльності своїх корпоративних клієнтів;

- стратегія “стратегічного альянсу”, в тому числі шляхом створення консорціумів за участю іноземних банків для фінансування великих державних та корпоративних проектів;

- стратегія “кривої навчання”, яка передбачає вихід на закордонні ринки з метою подальшої експансії на них згідно з вищезазначеною схемою.

Від того, наскільки успішними будуть процеси інтернаціоналізації діяльності банків на закордонних ринках залежить не тільки ефективність їх подальшого розвитку, а й укріплення позицій України на міжнародному фінансовому ринку.

Висновки. Банки, які прагнуть бути конкурентними на регіональному рівні, не кажучи вже про світовий, мають стати на шлях усвідомленої участі в процесах економічної інтернаціоналізації та розвитку закордонної мережі банківських підрозділів. Найперспективнішими напрямками інтернаціоналізації діяльності вітчизняних банків, на нашу думку, є країни, з якими Україну пов’язують тривалі торгово-економічні стосунки. Це, в першу чергу, країни СНД та країни Центрально-Східної Європи.

В ході проведеного дослідження було виявлено, що існує велика кількість різноманітних цілей впливу банківського капіталу, проте кінцевою метою більшості з них (окрім політико-економічних та неекономічних) залишається збільшення вартості банку. Слід також відзначити, що наведені цілі експансії іноземного капіталу є певною мірою суперечливими та взаємовиключаючими, і зазвичай носять індивідуальний характер.

Анотація

Досліджено причини, цілі і потенційні можливості розгортання географічної експансії найбільших вітчизняних банків. Показано, що основними складовими транснаціоналізації діяльності банків мають стати розширення закордонної мережі банківських підрозділів, підвищення питомої ваги міжнародних операцій в сукупній діяльності, вихід на міжнародні фінансові ринки.

Ключові слова: комерційні банки, банківський капітал, інтернаціоналізація банківської діяльності, транскордонна експансія.

Аннотация

Исследованы причины, цели и потенциальные возможности развертывания географической экспансии крупнейших отечественных банков. Показано, что основными составляющими транснационализации деятельности банков должны стать расширение зарубежной сети банковских подразделений, повышение удельного веса международных операций в совокупной деятельности, выход на международные финансовые рынки.

Ключевые слова: банковский капитал, интернационализация банковской деятельности, коммерческие банки, трансграничная экспансия.

Abstract

The reasons, purposes and potential deployment of geographic expansion largest domestic banks were investigated. It is shown that the main components of transnationalization of banks should be expanding overseas network of banking units, increasing the share of international operations in aggregate activity, access to international financial markets.

Keywords: bank capital, commercial banks, cross-border expansion, the internationalization of banking activities.

Список використаних джерел:

1. Азаренкова Г.М., Дікань Л.В., Новосельцева Т.О. Сучасні комерційні банки: персонал, розвиток, організація: Монографія. – Харків: ВД “ІНЖЕК”, 2003 – 131 с.
2. Банківський менеджмент: Навч. Посібник / За ред. О.А. Кириченка. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.

3. Банківське право України: навч. посібник. авт.: Жуков А.М., Іоффе А.Ю., Кротюк В.Л., Пасічник В.В., Селіванов А.О. та ін. / За заг. ред. Селіванова А.О. – К.: Видавничий дім “Ін Юре”, 2000. – 384 с.
4. Новий етап розвитку банківської системи України: зростання участі іноземних інвесторів: монографія / [Смовженко Т. С., Кіреєв О. І., Другов О. О. та ін.]; під ред. Т. С. Смовженко. – К.: УБС НБУ, 2008. – 231 с.
5. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / Под ред. доктора экон. наук, профессор О.И. Лаврушина. – М.: Юристь, 2003 – 688 с.
6. Фінансовий менеджмент: Підручник/ В.М. Шелудько. - К.: Знання, 2006. - 439 с. - (Вища освіта ХХІ століття)

УДК: 330.145:005.8

Бетехтіна Л.О.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В умовах нестабільності зовнішнього середовища, яке характеризується посиленням конкуренції, інфляційними процесами, кризою платежів, обмеженням джерел фінансування виробничої діяльності підприємств, недосконалим нормативно-правовим регулюванням, особливо актуальними стають питання забезпечення підприємств необхідними оборотними коштами, їх ефективного використання. Від цього залежать можливості виконання виробничої програми підприємства, дотримання обов'язків перед покупцями, забезпечення стійкого фінансового положення й створення умов для подальшого конкурентоспроможного розвитку підприємства.

Аналіз публікацій і досягнень за вказаною проблемою показує, що питання визначення природи та сутності оборотного капіталу завжди було одним з найбільш дискусійних і складних. Проблемам формування та використання оборотного капіталу, оптимізації його обсягів та структури присвячені роботи відомих вітчизняних і закордонних вчених: Ф. Модільяні, М. Міллера, Ю. Бріггема, Е. Нікбахта, Дж.К. Ван Хорна, Дж.К. Шима, Дж.Г. Сігела, С. Росса, В.В. Ковальова, О.С. Стоянової, І.О. Бланка, М.С.Абрютіної, Н.М. Ушакової, Л.О. Лігоненко, Н.О. Власової, В.А. Сідун.

Метою статті є подальше наукове дослідження обґрунтованості та правильності вибору факторів, що впливають на розмір та ефективність використання оборотних коштів підприємств, вплив цих факторів на склад і структуру обігових коштів підприємств різних галузей.

Викладення основного матеріалу. Ефективність використання оборотних коштів залежить від багатьох чинників, які можна розділити на зовнішні, які мають вплив незалежно від інтересів підприємства, і внутрішні, на які підприємство може і повинне активно впливати. До зовнішніх чинників можна віднести такі, як загальноекономічна ситуація, податкове законодавство, умови отримання кредитів і процентні ставки за ними, можливість цільового фінансування, участь в програмах, що фінансуються з бюджету. Ці і інші чинники визначають рамки, в яких підприємство може маніпулювати внутрішніми чинниками раціонального руху оборотних коштів.

На сучасному етапі розвитку економіки до основних зовнішніх чинників, що впливають на стан і використання оборотних коштів, відносять такі, як криза неплатежів, високий рівень податків, високі ставки банківського кредиту [3].

Внутрішні фактори, що впливають на розмір власних оборотних коштів, можна умовно розділити на групи: виробничі, організаційні, економічні.

Виробничі фактори відображають розміри виробничих запасів по матеріально-речовинному складі, є об'єктом техніко-економічного нормування й планування. Організаційні фактори визначають умови поставок матеріалів, сировини, тривалість виробничого циклу, запаси незавершеного виробництва, організацію грошових розрахунків.

Економічні фактори впливають на величину грошових витрат на виробництво. Тому ефективне управління оборотними коштами повинно враховувати вплив таких факторів:

1) виробничих:

- обсяг і вид виробленої продукції;
- темпи зростання виробництва;
- тривалість виробничого циклу;

2) організаційних:

- умови поставок матеріальних ресурсів;
- величина інтервалу поставок;
- розміри партій, що поставляються;
- віддаленість постачальників;
- сезонність виробництва;
- умови реалізації продукції;
- швидкість документообігу.

3) економічних:

- величина доданої вартості;
- інфляційні процеси;
- стан кон'юнктури ринків поставок матеріалів і збуту готової продукції.

Фактори, що впливають на ефективність використання оборотних коштів також можна класифікувати за наступними принципами:

- по широті впливу й ступеню керованості;
- по впливу на величину оборотних коштів;
- по залежності від діяльності підприємства;
- загальноекономічні фактори;
- економіко-організаційні фактори;
- фактори, пов'язані з технічним прогресом;
- фактори, що підвищують величину оборотних коштів;
- фактори, що сприяють зниженню оборотних коштів;

Склад оборотних коштів у різних галузях господарства може мати певні особливості. Так, у виробничій сфері основні статті оборотних коштів - це сировина, основні матеріали, незавершене виробництво, готова продукція. В окремих галузях промисловості є статті оборотних коштів, що характерні лише для них. Так, у металургійній промисловості в оборотних коштах враховується змінне обладнання, а у добувних галузях до витрат майбутніх періодів включають витрати на гірничопідготовчі роботи. Структура оборотних коштів - це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів. Структура оборотних коштів має значні коливання в окремих галузях господарства. Вона залежить від складу і структури витрат на виробництво, умов поставок матеріальних цінностей, умов реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг), проведення розрахунків.

Якщо розглядати структуру оборотних коштів в окремих галузях промисловості, то слід зазначити, що у вугільній промисловості значну питому вагу займають витрати майбутніх періодів. Це пояснюється відносно великими підготовчими витратами, що передують видобутку корисних копалин (планування майбутніх розробок, розкривні роботи, облаштування шахт та інші) [2].

Величина обігових коштів торговельного підприємства залежить від багатьох факторів. Основними із них є:

1. Обсяг та асортиментна структура товарообігу. Чим більший обсяг товарообігу, тим більша потреба в обігових коштах. Асортиментна структура товарообігу визначає терміни обігу товарів, величину товарних запасів. Якщо ширший асортимент товарів, то більша тривалість обігу, більша величина товарних запасів, більша і потреба в обігових коштах.

2. Умови та частота завозу товарів. Віддаленість постачальників товарів викликає необхідність завозу великих партій товарів та збільшує потребу в обігових коштах, і навпаки, якщо товари частіше завозяться, то менші розміри запасів та менша потреба в обігових коштах.

3. Організація комерційної роботи. Якщо на торговельному підприємстві добре налагоджена маркетингова діяльність, товари закупаються з врахуванням попиту, зі знанням кон'юнктури ринку, і тоді товари швидко реалізуються, потреба в обігових коштах зменшується.

4. Організація розрахунків за товари з постачальниками. Форми розрахунків (акцепт, акредитив, чек), територіальна віддаленість постачальників визначає величину обігових коштів, які обслуговують розрахунки [4].

У легкій і харчовій промисловості характерною особливістю є значна матеріаломісткість продукції. Отже, високою є питома вага оборотних коштів у запасах сировини й основних матеріалів. Машинобудування та металообробка відрізняються значною трудомісткістю, складністю виробничих процесів, значною тривалістю виготовлення продукції. У цій галузі висока питома вага оборотних коштів, авансованих у незавершене виробництво. У нафтохімічній промисловості високою є частка оборотних коштів, вкладених у відвантажені товари. Це пояснюється тим, що технологічно процеси в цій галузі нетривалі і значна частина виготовленого продукту перебуває на шляху до споживача. Зміни в управлінні економікою відчутно вплинули на структуру оборотних коштів промислових і непромислових підприємств України.

Функціонування оборотних коштів розпочинається з моменту їх формування і розміщення. Рациональне розміщення як складова управління оборотним капіталом має певні особливості не лише в різних галузях, а навіть і на різних підприємствах однієї галузі. Визначальними тут є такі чинники: вид господарської діяльності, обсяг виробництва; рівень технології та організації виробництва; термін виробничого циклу; система постачання необхідних товарно-матеріальних цінностей і реалізації продукції та ін.

Співвідношення оборотних коштів, що перебувають у сфері виробництва й у сфері обігу, є неоднаковим у різних галузях народного господарства. Пояснюється це особливостями організації виробництва, постачання, збуту, а також системи розрахунків. Для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції необхідно досягти оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. При цьому підприємство зацікавлене у зменшенні оборотних коштів у сфері обігу за рахунок поліпшення системи постачання, раціональніших форм розрахунків [5].

Так, для підприємств України за різними видами економічної діяльності (табл.1) співвідношення у структурі між складовими оборотного капіталу відрізняється для різних галузей. Досить велика частка оборотного капіталу в запасах товарно-матеріальних цінностей спостерігається у сільському господарстві, роздрібній торгівлі та ремонті, а також у фінансовій діяльності, у всіх галузях народного господарства частка дебіторської заборгованості складає від 40% до 70% - найбільша частка за цим видом обігових коштів діяльність пов'язана з оптовою торгівлею та посередництвом, торгівля, операції з нерухомим майном.

В той же час доля поточних фінансових інвестицій в структурі оборотного капіталу досить велика у таких сферах як фінансова діяльність, охорона здоров'я та діяльності

готелів та ресторанів (біля 20%). У освіті, діяльності транспорту та зв'язку, наданні комунальних та індивідуальних послуг від 29% до 15% оборотних коштів знаходяться в формі грошей.

Інші оборотні активи займають у структурі коштів обертання від 7% до 1% у всіх видах економічної діяльності.

На даний час найактуальнішим фактором стає рівень інфляції в умовах постійного зростання цін. Вплив інфляції на оборотні кошти підприємства дуже багатогранний: вона має безпосередній і непрямий вплив. Прямий вплив характеризується знеціненням оборотних коштів за час їхнього обороту, тобто після завершення обороту підприємство фактично не одержує авансовану суму оборотних коштів у складі виторгу від реалізації продукції.

Непрямий вплив виражається в уповільненні обороту коштів через кризу неплатежів, багато в чому обумовленого інфляцією. До інших причин виникнення кризи варто віднести зниження продуктивності праці; крайню неефективність виробництва; невміння окремих керівників пристосуватися до нових умов: шукати нові рішення, змінювати товарний асортимент, знижувати матеріало- і енергоємність виробництва, реалізуючи зайві і непотрібні активи; нарешті, недосконалість законодавства, що дозволяє безкарно не платити по боргах.

Таблиця 1

Структура оборотних активів за видами економічної діяльності за 2010 р. по Україні (%)

	Оборотні активи— всього	У тому числі				
		в запасах ТМЦ	дебіторська заборгованість	поточні фінансові інвестиції	грошові кошти	інші оборотні активи
Усього, у тому числі:	100	22	62	8	6	3
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	100	42	50	1	6	2
промисловість	100	25	65	2	5	3
будівництво	100	19	61	8	6	6
торгівля; ремонт автомобілів	100	18	67	8	5	3
торгівля автомобілями та мотоциклами	100	18	62	13	5	2
оптова торгівля і посередництво	100	16	70	8	4	3
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	100	50	37	3	7	3
діяльність готелів та ресторанів	100	14	54	16	13	3
діяльність транспорту та зв'язку	100	19	59	1	18	3
фінансова діяльність	100	34	40	20	6	1
операції з нерухомим майном, оренда	100	12	67	12	6	4
освіта	100	11	53	2	29	4
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	100	17	49	18	12	4
надання комунальних послуг; діяльність у сфері культури	100	9	63	6	15	7

З метою боротьби з неплатежами і надання фінансової підтримки значні кошти виділяються на поповнення оборотних коштів підприємств. Однак не завжди виділені кошти використовуються по призначенню, що має також сильний інфляційний ефект.

При існуючих темпах інфляції отриманий підприємством прибуток доцільно направляти насамперед на поповнення оборотних коштів. Темпи інфляційного знецінення оборотних коштів приводять до зниження собівартості і перетоку їх у прибуток, де відбувається розпилення оборотних коштів на податки і невиробничі витрати.

Висновки: в результаті дослідження було виявлено, що вплив факторів на розмір оборотних коштів підприємства не однозначний та потребує ретельного вибору методичного інструментарію до його оцінки. Також необхідно враховувати можливий вплив факторів один на одного та їх взаємозалежність від рішень, що приймаються в системі управління оборотними засобами.

Подальшого дослідження потребує поглиблена розробка процесу визначення впливу факторів на ефективність управління оборотними коштами підприємств з урахуванням їх вагомості у тій чи іншій галузі народного господарства.

Анотація

Розглянуті фактори, що впливають на структуру та розміри оборотних засобів на підприємствах різних галузей народного господарства. Визначені найбільш значимі фактори на сучасному етапі розвитку економіки.

Ключові слова: оборотні кошти підприємств, статті оборотних коштів, структура оборотних коштів.

Аннотация

Рассмотрены факторы, которые влияют на структуру и размеры оборотных способов на предприятиях разных отраслей народного хозяйства. Определены факторы на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: оборотные средства предприятий, статьи оборотных средств, структура оборотных средств.

Annotation

The factors which influence the structure and size of turnover means at the enterprises of different branches of country economy are considered. The most important factors at the present stage of economy's development are determined.

Key words: turnover costs of the enterprises, different items of turnover costs, structure of turnover costs.

Список використаної літератури:

1. Бланк И.А. Управление активами. – К.: “Ника-Центр”, Эльга, 2000. – 720 с.
2. Економіка підприємства: Підручник: У 2 т. / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: Вид-во “Хвиля-Прес”; Донецьк: Мале підприємство “Поиск”; Т-во книголюбів, 1995. – Т. 1. – 400 с.
3. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
4. Экономика и организация деятельности торгового предприятия / Под общ. ред. А.Н. Соломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 292 с.
5. Іваницька О.В. Управління фінансовою стійкістю підприємств в умовах реструктуризації галузі [Текст] / Олена Віталіївна Іваницька. – К.: ТОВ ДКС центр; 2009. – 276 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА РЕОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВ

Постановка проблеми. Впродовж останніх двох років відбулося поступове відновлення позитивних тенденцій розвитку банківської системи України, активізація кредитно-інвестиційної діяльності, нарощування рівнів капіталізації та депозитної бази банків. Поруч з цим, у окремих банківських установах спостерігається погіршення платоспроможності, зниження ліквідності, зменшення абсолютної величини власного капіталу нижче розміру статутного капіталу, збільшення величини проблемних активів. Незважаючи на зменшення величини збитків банків України майже втричі, їх величина на 01.01.2011р. залишалася значною і склала 13026585 тис. грн. У зв'язку із від'ємним результатом діяльності й з метою пошуку шляхів відновлення платоспроможності тимчасові адміністрації діють у 6 банках: ПАТ „Родовід Банк”, ВАТ КБ „Надра”, ПАТ „КБ „СКБ”, ПАТ АБ „КБ Володимирський”, ТОВ „Діалогбанк”, ПАТ „Банк Столиця”. З огляду на це, особливої актуальності набуває дослідження проблем реструктуризації та реорганізації банків, їх консолідації з метою запобігання банкрутства та ліквідації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У зарубіжній літературі проблеми реорганізації та реструктуризації банків розглянуто у працях І. Ансоффа, Є.Брікхема, Т.Коупленда, Д. Депаффіліса, І.Мазура, П.Роуза та інших. Вивченню проблем реструктуризації у банківській системі України та розробці методів управління неплатоспроможністю банків присвятили свої наукові праці О.Барановський, З.Васильченко, М.Козоріз, В. Крилова, В.Міщенко, А.Мороз, І.Вядрова, Т.Смовженко, О. Чуб та інші. Незважаючи на значну кількість публікацій, залишається недостатньо обґрунтованими теоретичні та методологічні підходи до розкриття суті категорій реорганізація та реструктуризація, форм і методів їх проведення.

Метою статті є розкриття теоретичних підходів до визначення категорій реорганізація та реструктуризація банків.

Виклад основного матеріалу. Згідно ст. 104 Цивільного кодексу України, реорганізація – це одна з форм припинення юридичної особи, а саме припинення в результаті передавання майна, прав і обов'язків цієї юридичної особи іншим юридичним особам – правонаступникам. Іншою особою припинення юридичної особи є ліквідація. Отже, згідно з чинним законодавством виділяють дві форми припинення функціонування юридичних осіб, припинення з правонаступництвом і ліквідація.

Характерною особливістю реорганізації є те, що в результаті її проведення створюється нова юридична особа, яка бере на себе права і зобов'язання юридичної особи, яка реорганізується повністю (універсальне правонаступництво) або частково (парцелярне правонаступництво).

Закон України „Про відновлення платоспроможності платника або визнання його банкрутом” трактує реструктуризацію підприємства, як здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних засобів спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшення випуску конкурентноспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

В сучасних нормативно-правових актах та економічній літературі відсутній єдиний підхід до щодо визначення суті реорганізації та реструктуризації підприємницьких структур та способів її проведення.

Серед сучасних науковців, які займаються проблемами реорганізації доцільно назвати як зарубіжних так і вітчизняних учених. Сутність їх характеристик згруповано в табл. 1.

Таблиця 1.

Сутнісна характеристика підходів до визначення категорій „реструктуризація” та „реорганізація”

Автори, які досліджували реорганізацію та реструктуризацію	Визначення категорії „реорганізація” та „реструктуризація”
Мазур І.І., Шапиро В.Д. Реструктуризація підприємств і компаній / Справочное пособие. – М., Высшая школа, 2000. – 587с.	Предприятие (организация) под воздействием изменения спроса на продукцию/услуги, методы их производства и обслуживания сталкивается с необходимостью радикального изменения своих структуры и функций в форме слияния и приобретения, разделения и выделения, преобразования (этот процесс называют реорганизацией) или, что чаще, — комплексного изменения методов функционирования для решения проблем выживания или повышения эффективности работы — т. н. реструктуризацией. [С.12].
Депамфилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2007.	Реструктуризацией компании называют меры по расширению/свертыванию ее основной деятельности или радикальному изменению ее структуры активов/финансовой структуры. Под это определение подпадают самые разные мероприятия, начиная от слияний, поглощений и создания бизнес-альянсов и заканчивая разъединениями и обособлениями. В литературе обычно различают операционную и финансовую реструктуризацию [С. 5-6].
Бланк. І.А. Словарь-справочник финансового менеджера. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 480с.	Реорганизация – одно из направлений санации предприятия-должника, осуществляемое в различных формах до или в процессе производства дела о банкротстве (в отдельных случаях реорганизация предприятия может осуществляться для реализации эффекта синергизма). [С. 304].
Бланк. І. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльта, 2009. – 777 с.	Реорганізація являє собою майнову трансформацію окремих господарюючих суб'єктів, яка супроводжується перетворенням їх організаційно-правового статусу з метою більш ефективного здійснення господарської діяльності [С.700].
Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація і реорганізація. Монографія – К.: кондор. 2004. – 528с.	Реструктуризація банківської системи – це комплекс заходів, який передбачає покращення фінансової стійкості банківської системи, ліквідності і

	платоспроможності з врахуванням соціально-економічних завдань, змін у національній макросистемі та на світовому фінансовому ринку шляхом створення нових банків (спеціалізованих, універсальних), реорганізації діючих (злиття, приєднання, поділу, виділення, зміни статуту банківських установ, або їх ліквідації). [С.128].
Міщенко в., Олексійчук М. Удосконалення регулювання і нагляду за реорганізацією банків // Б.С. – 2010. - №1., с- 311.	Реорганізація з найменшими витратами – це така реорганізація, яка забезпечує мінімізацію витрат для страхування вкладів – уряду або НБУ. Реалізація принципу мінімізації витрат передбачає, що витрати на реорганізацію мають бути меншими, ніж витрати на ліквідацію банку та відшкодуванням вкладникам і кредиторам претензій [С. 6].
Смовженко Т.С., Тридід О.М., Вовк В.Я. Антикризове управління стратегічним розвитком банку. Монографія. – К. – УБС НБУ, 2008. – 473с.	Стратегічною метою реорганізації банків є підвищення надійності їх стійкості банківської системи України й окремого банку. Забезпечення капіталізації банківської системи та стабільної роботи платіжної системи, захист інтересів кредиторів і вкладників, поліпшення фінансового стану вкладників, поліпшення фінансового стану банків, підвищення ефективності діяльності внаслідок концентрації або розподілення капіталу банків, розширення або спеціалізації, переорієнтації діяльності банків та зростання довіри до цих банків (або новоствореного банку) [с. 299].

Огляд існуючих теоретичних підходів до розкриття суті категорій „реорганізація” та „реструктуризація” свідчить про відсутність єдиного трактування даних економічних понять. Ряд науковців, таких як, З.Васильченко, Т.Смовженко, О. Тридід, трактують реструктуризацію, як метод зміни структури й організаційно-правових форм функціонування банківської системи в цілому. На думку І. Бланка, Д.Депанфилиса, І. Мазура та інших реорганізація є однією із форм реструктуризації підприємницьких структур.

Особливості процесу реорганізації банків в Україні регламентовані Законом України „Про банки і банківську діяльність”. Згідно чинного законодавства під реорганізацією банку розуміють: злиття, приєднання, виділення, поділ банку, перетворення його організаційно-правової форми, наслідком яких є передача, прийняття його майна коштів, прав та обов’язків правонаступникам [1].

У відповідності до ст.. 28 Закону України „Про банки і банківську діяльність” рішення про реорганізацію банку, крім перетворення, має містити інформацію про:

- 1). Угоду про реорганізацію у разі злиття або приєднання;
- 2). Призначення персонального складу комісії для проведення реорганізації;
- 3). Призначення персонального складу ревізійної комісії для проведення реорганізації та ревізії матеріальних цінностей, що перебувають на обліку банків;

- 4). Призначення аудиторської фірми;
- 5). Строки проведення реорганізації;
- 6). Склад правління (ради директорів) після реорганізації.

Реорганізація починається після затвердження НБУ плану реорганізації, який повинен передбачати документи про погодження статуту нового банку або погодження змін до статуту існуючого банку.

У відповідності до Положення „Про особливості реорганізації банку за рішенням його власників” затверджене Правлінням НБК від 27.06.2008р. № 189 – банк, що реорганізовується, - банк який внаслідок реорганізації повністю або частково передає своє майно, кошти, права та обов’язки банку – правонаступнику [3].

Висновки. На нашу думку, реструктуризація банків являє собою комплекс організаційних, операційних, фінансових, правових та соціальних заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності і ліквідності банків, підвищення їх конкурентоспроможності і зростання ринкової вартості. Реорганізація – це одна із форм припинення функціонування юридичної особи з універсальним або парцелярним правонаступництвом з використанням трьох форм її проведення: об’єднання банківських установ, поділ банківських установ, створення нових банківських установ на основі перетворення організаційно-правової форми та передавання активів, зобов’язань та капіталу банкам- правонаступникам.

В умовах сьогодення питання економічної суті реорганізації та реструктуризації банків, консолідації банківського сектора, їх функцій і форм, методів оцінки вартості банківського бізнесу в процесі злиття, придбання, приєднання, поділу й перетворення вимагають подальших наукових досліджень й розробки практичних рекомендацій з обґрунтування механізмів реорганізації за власною ініціативою акціонерів банку, за рішеннями НБУ та держави.

Анотація

Розглянуто теоретичні підходи до розкриття суті категорій „реструктуризації” та „реорганізації” банківських установ в умовах зміни організаційно-економічних форм їх функціонування.

Ключові слова: банк, реструктуризація, реорганізація, конкурентоспроможність, ліквідність.

Аннотация

Рассмотрены теоретические подходы к раскрытию сущности категорий "реструктуризации" и "реорганизации" банковских учреждений в условиях изменения организационно-экономических форм их функционирования.

Ключевые слова: банк, реструктуризация, реорганизация, конкурентоспособность, ликвидность

Summary

Theoretical approaches to the disclosure categories of "restructuring" and "reorganization" of banking institutions in a changing organizational and economic forms of operation.

Key words: bank, restructuring, reorganization, competitiveness, liquidity.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» із змінами і доповненнями від 07.12.2000р., № 2121-III.
2. Закон України „Про відновлення платоспроможності платника або визнання його банкрутом” від 07.12.2000р., №2121-III.
3. Положення НБУ «Про особливості реорганізації банків за рішенням його власників» - Затверджено постановою Правління НБУ N683 від 18.11.2009.

4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV.
5. Бланк. И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 480с.
6. Бланк. И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльта, 2009. – 777 с.
7. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація і реорганізація. Монографія – К.: кондор. 2004. – 528с.
8. Депаффилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2007
9. Смовженко Т.С., Тридід О.М., Вовк В.Я. Антикризове управління стратегічним розвитком банку. Монографія. – К. – УБС НБУ, 2008. – 473с.
10. Міщенко в.. Олексійчук М. Удосконалення регулювання і нагляду за реорганізацією банків // Б.С. – 2010. - №1., с- 311.
11. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний / Справочное пособие. – М., Высшая школа, 2000. – 587с.

УДК: 330.322(477)

Кузів І.В.

ВПЛИВ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ

Постановка проблеми. Домогосподарство, як один з потенційних інвесторів фінансового сектору, вступаючи в економічні відносини на ринку фінансових послуг, інвестуючи заощадження припускаються помилок. Незважаючи на два десятиліття розвитку в Україні ринкової економіки, рівень практичної фінансової грамотності населення залишається надзвичайно низьким.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне дослідження фінансової грамотності домашніх господарств знайшли відображення в публікаціях українських науковців і практиків О. Мозгового, Н. Шелудько, Л. Стаховича та ін.

Мета. Розглянути вплив рівня фінансової грамотності населення України на інвестиційний потенціал країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. В посткризовий період в країні українці продовжують не звертати увагу на гостру необхідність в підвищенні рівня знань щодо економічної ситуації в світі і продовжують ігнорувати необхідність в зміні відношення до грошового розподілу доходів і витрат сімейних бюджетів. Сьогодні одиниці домогосподарства складають щомісячні бюджети сім'ї і продовжують безграмотне витрачання заощадження на споживчі потреби. При цьому фінансова грамотність розглядається не як формальні економічні знання, а саме про вміння широких верств населення робити вірні рішення, щодо користування банківським кредитом, готівковою валютою, депозитами, організовування домашніх заощадження, управління сімейним бюджетом. Рівень фінансової грамотності досить залишається нерівномірний – соціологи фіксують сильний розрив між нечисленною «адаптованою групою» і «середняками» та «фінансово безграмотними», яких більшість.

Фінансова грамотність населення – це національний потенціал, який не просто впливає на рівень добробуту суспільства, а є важливою передумовою убезпечення від багатьох економічних і політичних ризиків.

Важливим питанням, пов'язаним із трансформацією заощаджень домогосподарств в інвестиції, є підвищення рівня інвестиційної грамотності та освіченості приватних інвесторів, через послуги фінансових консультантів. Що стосується відношення українців щодо вибору об'єкта вкладання частини заощаджень, то на сьогоднішній день джерелом інформації при виборі фінансових установ 11% не можуть дати відповідь, 1% - власний досвід, 4% - порада роботодавця, лише 9% - рекомендації незалежним консультантом (брокером), 10% - використовують Інтернет ресурси, 14%- за рекламою, 14% - за аналітичними ресурсами, що публікуються.

Рівень фінансової грамотності населення за регіонами України, наведений в табл.1, є дуже низький.

Таблиця 1

Фінансова грамотність населення України.

Регіони	Задовільно	Добре	Відмінно
Схід	38	15	3
Захід	42	22	8
Південь	30	18	3
Центр	51	19	2
Північ	56	21	4
Вся Україна	41	18	4

Дослідження фінансової грамотності населення України проводило Агентство США з міжнародного розвитку «Розвиток фінансового сектору» (USAID, FINREP) з метою розробки в Україні загальнонаціональної програми фінансової освіти та захисту прав споживачів фінансових послуг. Проведено дослідження довело, що рівень довіри до фінансового сектору України є дуже низьким. Населення користується дуже обмеженим переліком фінансових послуг, серед яких чільне місце належить комунальним платежам, пластиковим карткам та користуванню банкоматом. Близько 13% українців роблять заощадження, 14% не мають довіри до фінансових установ. Близько 7% домогосподарств мають поліс страхування життя, а 21% говорять, що не купують страховий поліс, тому що не вірять, що страхова компанія виплатить кошти спадкоємцям в разі їх смерті. Одна з причин недовіри домашніх господарств до інститутів фінансового ринку України є те що вони не впевнені в тому що при конфліктній ситуації з фінансовою установою вирішення спору буде на користь громадянина, а не установи. При цьому більшість українців не знають до кого звертатися по інформацію чи допомогу у випадку суперечок із фінансовими організаціями. 31% населення вважають вірним звернення до судових органів, 24% - до уповноваженого у справах захисту прав людини, 22% не змогли надати відповідь, а 31% - до державного регулятора (по 11% - до Національного банку України та Держспоживстандарту, ще 8% - до Держфінпослуг). Близько 56% домогосподарств оцінюють фінансовий стан своєї родини як задовільний, а 32% - як поганий або дуже поганий. У цьому випадку «задовільний» означає дохід, якого досить, щоб придбати продукти харчування, одяг та товари тривалого користування, хоча на останні інколи коштів не стає. Більшість населення не живе в борг 77% стверджують, що взагалі не мають боргів (а 19% визнали наявність заборгованості). Більшість з тих, хто взяв кредит, кажуть, що на платежі по кредиту витрачають від 20% до 30% свого доходу.

Домогосподарства мало цікавляться новинами з фінансового сектору. Трьома «фінансовими» питаннями, які відслідковує більшість населення України, є динаміка індексу інфляції (20%), зміни у рівні пенсійного забезпечення (10%) та зміни цін на ринку нерухомості (10%). Натомість понад 43% респондентів заявили, що зовсім не слідкують за фінансовими новинами. Трьома найчастіше згадуваними інформаційними джерелами є газети, журнали і телебачення (67%), знайомі (19%) та спеціалізовані сайти (17%). Однак

коли йдеться про вибір, на якій компанії зупинити вибір для придбання фінансової послуги, кожен другий респондент звертається до порад своїх родичів або знайомих. Це при потенційному інвестуванні грошових коштів на руках у населення що проживають на території України в розмірі 145 млрд. дол. США, а 5-7 млн. громадян на заробітках за кордоном отримують 20 млрд. дол., котрі не інвестуються в реальний сектор економіки, через незнання можливості їх збільшення за допомогою інструментів фінансового ринку.

З проблемою підвищення фінансової грамотності населення тісно пов'язане питання формування інституту фінансового (інвестиційного) консультанта. На Заході розібратися у власних фінансових справах людині допомагають спеціально підготовлені фінансові аналітики (консультанти), які надають кваліфіковані поради стосовно ефективного управління особистими фінансами громадян. В Україні, на жаль, спеціальні фінансові служби, які б консультували домогосподарство з питань ефективного ведення їхніх фінансових справ, в сучасних умовах не набули належного розвитку. Запровадження інституту фінансового (інвестиційного) консультанта має супроводжуватися обов'язковою вимогою щодо ліцензування такої діяльності з метою надання цими особами якісних, кваліфікованих послуг своїм клієнтам. Прикладом гострої необхідності в кваліфікованих кадрах може бути пенсійна реформа в Україні. В період проведення пенсійної реформи в Польщі було підготовлено понад 450 тис. фінансових консультантів, які забезпечили її позитивний результат в стислі терміни. Для проведення пенсійної реформи в Україні необхідно близько 500 тис. висококласних фінансових консультантів, здатних донести до суспільства суть пенсійного страхування. Зараз на вітчизняному ринку пенсійного страхування працює понад 25 тис. фінансових консультантів, які пройшли підготовку та підвищення кваліфікації за методиками кращих бізнес-шкіл і провідних страховиків Австрії, Німеччини, США, Нідерландів, Польщі, Швеції, Ізраїлю, Словенії та Росії і ін.

В умовах відсутності традиційних груп внутрішніх інвесторів, низької довіри до інститутів та інструментів фондового ринку недостатній рівень фінансової грамотності домогосподарств є закономірністю. З проблемою фінансової неграмотності стикаються і країни, національні фінансові ринки яких мають багатовіковий досвід розвитку. Механізм зародження і розгортання іпотечної кризи в США засвідчив, що в сучасному світі повторюються і відтворюються ті ж самі помилки, що були характерні для інвестиційної поведінки населення десятиліття тому.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі. За умов постійної зміни кон'юктури ринку приватному інвестору, котрий не володіє потрібною інформацією (адже вона, як правило, недоступна для пересічного громадянина), дуже важко уникнути втрат. Відтак, проведення інформаційно-освітньої роботи серед населення стосовно роз'яснення переваг та ймовірних ризиків при використанні тих чи інших фінансових інструментів є особливо актуальним в сучасних умовах. З цією метою доцільним бачиться створення спеціалізованого інформаційного ресурсу для нефахових інвесторів в Інтернеті; відкриття короткострокових курсів для населення з активним залученням професійних учасників ринку до фінансування таких освітніх проектів при одночасному збереженні жорсткого державного контролю за об'єктивністю та незалежністю підготовлюваних програм, здійснюваних оцінок та рекомендацій; створення відповідної соціальної реклами; викладання основ особистих фінансів у шкільних освітніх програмах та у вищих закладах тощо. В майбутньому, проблема фінансової грамотності населення потребує обов'язкового подальшого наукового аналізу, з визначенням ресурсів створення державних програм та проектів, можливо, за участю приватних фінансових установ та міжнародних організацій.

Анотація

Наведено інформацію щодо рівня фінансової грамотності домогосподарств за регіонами України. Досліджено проблему відсутності фінансової грамотності більшості

населення країни. Обґрунтовано необхідність в підготовці фінансових консультантів для надання кваліфікованої поради стосовно ефективного управління особистими фінансами домогосподарств.

Ключові слова: Фінансова грамотність, сімейний бюджет, фінансові інститути.

Аннотация

Приведена информация относительно уровня финансовой грамотности домохозяйств по регионам Украины. Исследовано проблему отсутствия финансовой грамотности большинства населения страны. Обоснованно необходимость подготвления финансовых консультантов для предоставления квалифицированной рекомендации относительно эффективного управления личными финансами домохозяйств.

Ключевые слова: финансовая грамотность, семейный бюджет, финансовые институты.

Summary

The information concerning level of financial literacy of households on regions of Ukraine is resulted. It is investigated a problem of absence of financial literacy of the majority of the population of the country. Soundly necessity подготвления financial advisers for granting of the qualified recommendation concerning efficient control the personal finance of households.

Key words: financial literacy, family budget, financial institutions.

Список використаної літератури:

1. Всеукраинская общественная организация “Конгресс независимых финансовых советников Украины”. – Режим доступа : <http://www.cifau.siteedit.ru/home>
2. Стахович Л. В. Повышение уровня финансовой грамотности – накопление в обществе человеческого капитала / Л. В. Стахович, Л. Ю. Рыжановская // Экономика мегаполисов и регионов. – 2010. – № 3 (33). – С. 12-21.
3. Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року – Режим доступа: <http://ndei.me.gov.ua/downloads/strategy.pdf>
4. Что такое финансовая грамотность? – Режим доступа: <http://trn.work.ua/news/991/>
5. Фінансова грамотність населення України залишає бажати кращого ? – Режим доступа : <http://politiko.ua/blogpost48531>

УДК: 336

Прохорчук С.В.

АНАЛІЗ СИСТЕМ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

Постановка проблеми. В умовах формування соціально-економічної відповідальності держави перед громадянами, які закінчили трудову діяльність у зв'язку зі своїм віком, питання пенсійного забезпечення є одним з найактуальніших. Тому формування оптимальної моделі пенсійного забезпечення, що враховує соціальні та економічні аспекти життя суспільства, є важливим завданням багатьох держав. Необхідно відзначити, що, на сьогодні, в порівнянні з іншими західними країнами, питання про необхідність вдосконалення пенсійної системи в Україні є актуальним. Незважаючи на тривалий термін існування реформи, державою було реалізовано лише незначну частину поставлених задач.

Таким чином, необхідність проведення аналізу аналогічних систем інших країн, що мають більший досвід їх використання, виявлення позитивних і негативних результатів діяльності в даній сфері з метою можливості застосування даного досвіду щодо ситуації, що склалася в системі недержавного пенсійного забезпечення в Україні, і розробка необхідних рекомендацій, не викликає сумнівів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці дослідники неодноразово зверталися до питань розвитку пенсійного забезпечення, в тому числі в розвинених країнах. До числа останніх, найбільш значних досліджень, слід віднести роботи Л.Б. Бараника, В.В. Даценко, Л.О. Заволоки, Н.М. Ткаченко., Н.М.Внукової, Н.В.Кузьминчук, І.Ю.Кондрат, М.Б.Юринець[3-4].Проблеми, пов'язані із пенсійним забезпеченням за кордоном, порушувалися також у роботах Т.В.Сальникової, Ю.І.Прозорова та інші [5-6].

Однак зміни, що відбуваються у пенсійному забезпеченні України, а також посилення значення в ній накопичувальних принципів, вимагають комплексного аналізу та оцінки основних напрямів розвитку пенсійних систем недержавного страхування.

Метою статті є аналіз існуючої системи недержавного пенсійного страхування в Україні і за кордоном шляхом їх порівняння, а також розробка рекомендацій щодо поліпшення діяльності НПФ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У всіх цивілізованих країнах, де склалася традиція соціальної відповідальності держави перед людьми похилого віку, постійно ведуться пошуки ефективної моделі пенсійної системи. Крім причин економічного характеру, особливо важливою є тенденція старіння населення. У більшості країн світу, включаючи Україну, погіршення демографічної обстановки, великий ризик фінансових дефолтів і інші чинники сприяють збільшення фінансового навантаження на економіку.

Слід зауважити, що світові моделі пенсійного забезпечення: накопичувальна і розподільна. Накопичувальна (ощадна) модель - повна протилежність розподільної. Пенсійне забезпечення по старості в даному варіанті являє собою довгостроковий інвестиційний процес, де спочатку відбувається сплата внесків і нарощування пенсійного капіталу за допомогою віддачі від пенсійних інвестицій в економіку, а вже потім відбувається виплата накопичених коштів у вигляді пенсій. Таким чином, розмір пенсій безпосередньо залежить від відрахувань у відповідні фонди за період трудової діяльності та доходу від їх інвестування [5]. Накопичувальна система відрізняється від розподільної тим, що вона менш чутлива до проблем старіння населення. Кожна людина формує собі пенсію сама, а її внески йдуть не на оплату пенсії іншому, а на індивідуальний рахунок спеціалізованої страхової компанії [7].

Сучасний світовий досвід свідчить про те, що за кордоном успішно функціонують система, що поєднує керовані державою пенсійні схеми з розташованими в приватному управлінні ощадними пенсійними рахунками [9]. При цьому відбувається посилення уваги до недержавних накопичувальних схем і поступове впровадження їх в комплексну систему пенсійного страхування.

Для детального розуміння місця і ролі інструментів накопичення в пенсійних системах та можливості застосування зарубіжного досвіду до пенсійної системи України слід здійснити порівняльний аналіз пенсійних систем країн, які активно використовують накопичувальний і розподільно-накопичувальний принципи формування пенсій.

Країни Європи і СНД вже давно проводять реформування пенсійного страхування, отже, Україні є в кого повчитися та взяти для себе позитивні сторони й відкинути негативні, при цьому також слід врахувати національні особливості. Адже усі моделі пенсійного страхування містять ознаки як подібності так і відмінності.

Так, наприклад, в таких країнах як Швеція, Великобританія, Японія та їх розподільна основа залишилася у вигляді базової мінімальної пенсії, в той час як основні

пенсійні накопичення формуються в накопичувальній складовій, заснованій на інвестуванні внесків [5].

Широке поширення в Швеції набули добровільні недержавні професійні пенсійні системи та індивідуальні добровільні накопичувальні пенсійні схеми. Великою популярністю користуються також індивідуальні добровільні накопичувальні пенсійні схеми. Індивідуальність проявляється у тому, що кожен клієнт може вибрати для себе фонд, пенсійні схеми і програми інвестицій якого найбільшою мірою відповідають його інтересам і вподобанням [5]. Крім того, уряд заохочує і ініціативу громадян з накопичення пенсій на особистих рахунках, надаючи в цьому випадку податкові пільги.

Ще одним вдалим прикладом є угорська пенсійна система. Особливістю Угорщини і одним з наслідків м'якого ходу реформ і відсутності гіперінфляції в 1980-1990-х є відносно високий рівень пенсій і соціального податку.

Ключова проблема угорської пенсійної системи - катастрофічна демографічна ситуація (низька народжуваність, зростаюча тривалість життя, низька міграція до країни). У цьому випадку проблематичні і виплати, і обслуговування державного боргу. Інша проблема - фактично паралельне існування двох пенсійних систем ("старої" і частково "накопичувальної"), що збільшує адміністративні витрати. Нарешті, нинішній рівень внесків недостатній для забезпечення виплат при наближенні економічного зростання та інфляції до європейського стандарту [7].

На нашу думку, важливим є розгляд пенсійної системи Казахстану. Адже одним з найбільш передових країн СНД у галузі реформування пенсійного забезпечення є саме ця країна. Казахстан першим ввів обов'язкову накопичувальну пенсійну систему. В даний час пенсійна система в цій країні є багаторівневою і являє собою поєднання розподільної і накопичувальної систем. Пенсіонери отримують пенсію, що складається з двох частин: розподільчої, розрахованої на основі правил старої системи, та накопичувальної, яка розраховується на основі накопичень, створених починаючи з 1998 року.

Казахська накопичувальна модель введена в Казахстані з 1 січня 1998 р. відзначився моделі є те, що першим рівнем є обов'язкове внесення щомісячних пенсійних внесків у розмірі 10% заробітної плати до державного накопичувальний Пенсійний фонд. Другий рівень - це 14 недержавних пенсійних фондів, які здійснюють індивідуальні та корпоративні накопичувальні пенсійні програми. На частку другого рівня припадає майже дві третини загальної суми пенсійних накопичень [6].

Зауважимо, що цікавим для України є і досвід реформування пенсійної системи в Великобританії, а саме тим, що в ході реформування було досягнуто найбільш сильне скорочення пенсійних зобов'язань держави у порівнянні з іншими промислово розвиненими країнами.

Пенсійна система Великобританії має два рівні. Перший рівень - система державного страхування, яка гарантує мінімальну (базову) пенсію (Basic State Pension). З квітня 2002р. введена друга державна пенсія (State Earnings Related Pension Scheme, SERPS), що залежить від рівня заробітної плати. Державні пенсії формуються за рахунок обов'язкових внесків роботодавця і працівника. Внески акумулюються в Національному страховому фонді. З цих коштів оплачуються поточні пенсійні зобов'язання. Якщо коштів Національного страхового фонду для виплат не вистачає, то держава бере відсутню суму з податкових зборів. Тим, у кого дохід нижче встановленого рівня, держава виплачує гарантовану мінімальну пенсію з суми податкових зборів [7].

Другим рівнем є система недержавного пенсійного забезпечення. До недержавним пенсій відносяться професійні пенсійні плани і персональні пенсійні плани. Професійні пенсії призначаються роботодавцем або групою роботодавців. Здійснюється це для винагороди працівників, для залучення на підприємство нових кадрів та їх утримання, для одержання податкових пільг і для підвищення іміджу в очах громадськості. Грошові кошти спрямовуються до пенсійного фонду, де вони накопичуються, інвестуються і виплачуються у вигляді додаткових пенсій. Збереження вкладених коштів гарантується

системою вторинного страхування. Розмір пенсій та інші умови визначаються правилами пенсійного плану. Фонд має податкові пільги при дотриманні певних умов. Зауважимо, що пенсійний фонд відділений від роботодавця[5].

Американська модель пенсійного забезпечення, відрізняється не тільки масштабами активів, але і різноманіттям типів пенсійних систем. Пенсійне забезпечення в США характеризується наявністю різних - за методами мобілізації та використання пенсійних ресурсів, джерел фінансування та умов пенсійних виплат, принципами дії - систем.

Найважливіша роль в їх створенні та розвитку належить діяльності держави по встановленню порядку функціонування прав та обов'язків учасників, контролю за їх виконанням, щодо стимулювання установи добровільних пенсійних планів та контролю за діяльністю пенсійних фондів[5].

Модель пенсійної системи США ґрунтується переважно на особистому пенсійному страхуванні населення, в країні функціонують як державні так і приватні пенсійні системи. Основу складає Загальна федеральна програма (ОФП), яка є розподільною. Накопичення резервів у такій системі і вкладення їх в економіку можливе лише у тому випадку, якщо надходження до пенсійних фондів протягом ряду років стабільно перевищують витрати. У свою чергу профіцит чи дефіцит фондів в розподільній системі залежить від багатьох чинників: демографічної співвідношення між працюючими і одержувачами - пенсіонерами, рівня пенсійних виплат, визначеного законодавством, ставок податків на соціальне страхування і, не в останню чергу, від стану економіки[7].

Однак, якщо головна державна пенсійна програма носить розподільний характер і виконує, насамперед, соціальну функцію, то практично всі інші пенсійні системи, що існують у США, навпроти, побудовані за накопичувальним принципом. Вони виконують не тільки соціальну, але й інвестиційну роль.

Німецька модель пенсійної системи має три складові: обов'язкове державне страхування, добровільне страхування виробниче і приватне страхування. При обов'язковому пенсійному страхуванні утримання внесків і виплата пенсій здійснюються в єдиному інформаційному режимі, за єдиною системою персоніфікованого обліку. Кошти не накопичуються: сьогоднішні працівники сплачують сьогоднішнім пенсіонерам.

Якщо перша складова пенсійної системи Німеччини заснована на обов'язковості відрахувань частини заробітної плати працівника і доплати держави, то друга і третя складові припускають добровільну участь - водному випадку роботодавця, а в іншому самого працівника при стимулюючих заходах держави[5].

Приватне страхування передбачає внесення приватним особою за самого себе засобів на формування майбутньої пенсії. Популярність останнього в Німеччині постійно росте, у ньому беруть участь усі соціальні групи. Справа в тому, що німці довіряють банкам і їм подобається незалежність від соціальних програм уряду. Сума відрахувань справа виключно самого платника. Договір пенсійного страхування укладається прямо з банком. Виплати можуть провадитися як із дня досягнення пенсійного віку довічно, так і протягом обговореного договором періоду. При приватному страхуванні всі грошові вкладення повертаються з відсотками [7].

Важливо відзначити, що в таких країнах як США, Німеччина, Великобританія більша частина пенсійних схем, що фінансуються роботодавцем та працівниками, будується за принципом схем із встановленими виплатами. Основними ризиками, які беруть на себе працівники - майбутні пенсіонери від участі в таких схемах, є ризик недостатнього фінансування майбутніх пенсійних зобов'язань, а також ризик того, що фірма-спонсор збанкрутує. У таку ж ситуацію бояться потрапити й українські майбутні пенсіонери, звідки йде велика недовіра до ринків недержавного пенсійного страхування, яке як видно з описаних моделей є прибутковим і, при вмілому контролі, захищеним. Політика захисту учасників недержавних пенсійних схем від настання зазначених ризиків,

а також від зниження негативних наслідків їх настання розробляється на державному рівні.

Цікавий для України і той факт, що у всіх розглянутих вище країнах (США, Німеччина, Великобританія) внески до пенсійних схем підлягають пільговому оподаткуванню. Внески роботодавця виключаються з бази оподаткування у повному обсязі, а виплати або виключаються з прибуткового податку у їх одержувачів, або обкладаються за мінімальною ставкою (зазвичай значно нижчою, ніж доходи, одержувані при реалізації інших форм персонального заощадження).

Отже, хотілося б ще раз нагадати що, в результаті світової демографічної кризи старіння населення, в 80-х роках почалося активне реформування пенсійних систем більшістю розвинених країн. Пенсійна система - це сукупність створюваних державою економічних і організаційних інститутів і норм, що мають на меті надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсії. В даний час у світовій практиці існують дві гіпотетичні моделі побудови пенсійних систем: розподільча (солідарна) і накопичувальна (ощадна).

Розглянувши різні моделі систем пенсійного забезпечення зарубіжних країн, можна зробити висновок, що розвинені країни успішно використовують систему, що поєднує керовані державою пенсійні схеми з розташованими в приватному управлінні ощадними пенсійними рахунками. При цьому приділяється велика увага недержавним накопичувальним схемам. Держава є основним регулятором правовідносин, що виникають у сфері пенсійного забезпечення, а особисте пенсійне забезпечення базується, в основному, на приватній ініціативі громадян (роботодавців і працівників). При високій зацікавленості громадян у розміщенні своїх накопичень в приватному секторі існує ряд ризиків, які беруть на себе майбутні пенсіонери. До основних ризиків, які ми виділили, відносяться ризик недостатнього фінансування майбутніх пенсійних зобов'язань. Політика захисту учасників недержавних пенсійних схем від настання зазначених ризиків, а також від зниження негативних наслідків їх настання вельми різноманітні.

Для захисту від наслідків можливого банкрутства підприємства-спонсора застосовуються два основні методи:

- встановлення мінімальних вимог щодо розміру необхідного фінансування для того, щоб активи пенсійних схем мали достатній резерв, який використовується в подальшому для виплат пенсій;
- страхування роботодавця або внесків на випадок недофінансування зобов'язань перед працівниками у разі банкрутства підприємства.

У світлі останніх подій у сфері пенсійного забезпечення України, можна зробити висновок, що дії уряду націлені на стимулювання ринку недержавного пенсійного страхування. Тим не менше, для досягнення бажаного рівня розвинених країн, заходи з розвитку недержавного пенсійного забезпечення мають бути рішучіше. Перш за все, варто ще раз визначити основні цілі і пріоритети у розвитку цих ринків.

Метою розвитку ринків НПФ і довгострокового страхування життя є поліпшення рівня життя людей, забезпечення стійкості пенсійної системи, створеної на принципах страхування і накопичення, а також посилення ролі НПФ в розвитку добровільного накопичувального пенсійного страхування.

Для реалізації поставлених цілей необхідно здійснити такі заходи:

1. Залучати додаткові ресурси на фінансування пенсійних виплат для скорочення розриву між доходами працездатного населення та пенсіонерів.

Щоб це здійснити, необхідно створити умови, які будуть стимулювати громадян і роботодавців для формування пенсійних накопичень через НПФ і страхові компанії (4).

2. Підвищення довіри до системи недержавного пенсійного забезпечення з боку населення і бізнесу та підвищення пенсійної грамотності населення слід проводити наступним чином. Перш за все це використання при державній підтримці всіх механізмів інформаційної політики. Для отримання достовірних відомостей про стан недержавного

пенсійного забезпечення потрібно створити єдину систему моніторингу недержавного пенсійного забезпечення та обов'язкового накопичувального пенсійного страхування. Необхідно також забезпечити інформаційну підтримку розвитку недержавного пенсійного забезпечення на основі державної програми підвищення пенсійної грамотності населення: розширити соціальну рекламу в засобах масової інформації, випускати тематичні теле- і радіопрограм, газет і журналів, розробку навчальних програм; ширше інформувати населення про можливості недержавного пенсійного забезпечення.

3. Створення сприятливого податкового клімату. У даному випадку пропонується вжити заходів до приведення принципів оподаткування НПФ у відповідність з міжнародною практикою.

4. Розширення переліку інструментів для розміщення пенсійних резервів та інвестування пенсійних накопичень повинно розвиватися як за рахунок розробки і виведення на фінансові ринки надійних довгострокових інструментів, так і шляхом введення додаткових показників, що характеризують якість активів.

5. Посилення вимог до надійності і стійкості недержавних пенсійних фондів. Для успішного розвитку галузей недержавних пенсійних послуг та довгострокового страхування життя потрібна система гарантій, що не залежать від самих розглянутих ринків. Наприклад, страхування вкладів, як це прийнято за кордоном.

Висновки. Підсумовуючи усе вище зазначене, хочеться відмітити, що у процесі реформування пенсійної системи, ми маємо прийти до недержавного пенсійного страхування (де збільшується роль людини у накопиченні власних пенсійних коштів), а не забезпечення. Оскільки система пенсійного страхування реалізовується через можливість забезпечення громадян гідними пенсійними виплатами.

Анотація

Статтю присвячено аналізу існуючої системи недержавного пенсійного страхування в Україні і за кордоном шляхом їх порівняння, а також розробці рекомендацій щодо поліпшення діяльності НПФ.

Ключові слова: пенсійна система, недержавні пенсійні фонди.

Аннотация

Статья посвящена анализу существующей системы негосударственного пенсионного страхования в Украине и за рубежом путем их сравнения, а также разработке рекомендаций по улучшению деятельности НПФ.

Ключевые слова: пенсионная система, негосударственные пенсионные фонды.

Annotation

This article examines the existing system of private pension insurance in Ukraine and abroad by their comparison and development of recommendations for improvement of the NPF.

Keywords: pension system, private pension funds.

Список використаних джерел:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003р. №1057-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003р. №1058-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Кондрат І.Ю., Юринець М.Б., Особливості функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.3 - с.294-300.
4. Менджмент соціального страхування: Навчальний посібник / Л.Б. Баранник, В.В. Даценко, Л.О. Заволока, Н.М. Ткаченко. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2010. – 204 с.

5. Сальникова Т. Пенсійне забезпечення: світовий досвід // Вісник пенсійного фонду України. - 2008. - № 7. - С. 24-26.
6. 6.Прозоров Ю. Институциональная организация системы надзора за НПФ в Украине / Ю. Прозоров // Региональный семинар IOPS по вопросам пенсионного надзора для стран СНГ, Кавказа, Центральной Азии, 25-26 февраля 2010, г. Стамбул. - Турция, 2010.
7. Зарубіжний досвід реформування пенсійної системи промислово розвинених країн та можливість його застосування в Україні (<http://www.pension.kiev.ua/files/dosvid-porivn-Ukr.pdf>).

УДК 332.3:332;519.863

Горлачук В.В., Лазарева О.В., Білоусов О.М.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Вступ. Формування конкурентних умов діяльності суб'єктів господарювання на землі не можливе без раціонального використання й охорони земельних ресурсів. Разом з тим, цю проблему не можна розв'язати як силовими методами, так і односторонніми намаганнями землевласників та землекористувачів. Стратегічний напрям підвищення рівня ресурсно-екологічної безпеки ґрунту, головного фактора життєдіяльності нинішнього й наступних поколінь полягає у радикальній перебудові взаємовідносин між людиною і земельними ресурсами. До вирішення окресленої проблематики необхідно залучити землевпорядників, економістів, політиків, фахівців різних галузей промисловості та аграрного виробництва, діяльність яких пов'язана з використанням земельних ресурсів.

Осмилення складності вищезазначеної проблеми вимагає переходу на інноваційну модель розвитку землекористування, яка враховує особливості функціонування суспільства та закономірності процесів використання земельних ресурсів.

Перехід до інноваційного розвитку землекористування потребує тривалого часу та відповідних методологічних розробок, нормативно-правового та інформаційного, організаційного забезпечення тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переорієнтація на інноваційний вектор розвитку землекористування окреслилася в останні роки незалежності країни. Це яскраво простежується у наукових публікаціях вітчизняних вчених: В.В. Горлачука, Д.С. Добряка, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Л.Я. Новаковського, А.Я. Сохничя, Ю.І. Стадницького, В.М. Трегобчука, А.М. Третьяка, Ю.Ю. Туниці, П.П. Руснака.

Але зважаючи на значну кількість праць цих авторів, і досі залишається багато не розв'язаних проблем, які б розкривали теоретико-методологічні аспекти інноваційного землекористування, не визначено загально визначеного підходу щодо його розвитку. Тому саме цій проблемі присвячена дана стаття, метою якої є узагальнення та поглиблення теоретичних аспектів інноваційного розвитку землекористування.

Обговорення проблеми. Дослідження концептуальних підходів [2; 4; 6; 8] побудови моделі інноваційного розвитку землекористування дозволило зробити попередній висновок: розвиток вітчизняного землекористування на основі «антропогенної» технології зайшов у тупік. Так званий прогрес реально виявився регресом. Через діяльність землевласників та землекористувачів, яка носить руйнівний характер використання ґрунтового покриву як біокосного природно-історичного тіла.

Така ситуація є несумісною з концепцією раціонального використання і охорони земельних ресурсів. При цьому, декларації щодо раціонального використання й охорони земель залишаються звичайним гаслом, оскільки землевласники та землекористувачі чинять опір впровадженню «екологічних» законів у процес використання землі, посиляючись на зростаючі витрати на виробництво продукції. Споживацьке ставлення до земельних ресурсів породило нові орієнтири, які можна визначити висловом «прибуток». Сформувавши споживацьку філософію в землекористуванні, яка стала джерелом усіх його екологічних, економічних та соціальних негараздів. Тому виникає необхідність переходу до екоцентризму, при якому забезпечується екологічна відповідальність, спрямована не на боротьбу із руйнуванням, а його недопущення.

При дослідженні шляхів вирішення проблем формування екологічної відповідальності в країнах світу цінним, на нашу думку, виявився досвід Голландії [10], суть якого полягає в наступному. Інтенсивне квітникарство в країні спричинило забруднення ґрунту та підземних вод пестицидами, гербіцидами та добривами. Відповідним заходом країни було запровадження жорстких нормативів, які дозволили одночасно вирішити екологічні та економічні проблеми шляхом запровадження замкнутого виробничого циклу. Наприклад, у найсучасніших теплицях Голландії квіти вирощуються не в ґрунті, а на зволоженій шлаковаті, що знижує ризик ураження рослини грибковими захворюваннями та скорочує потребу в добривах і пестицидах. Вода ж використовується багаторазово, оскільки замкнутий цикл виробництва підтримує її постійну циркуляцію. До того ж ця система дозволяє створити добрі умови для вирощування квітів, що підвищує їх товарну якість. Вартість доставки істотно знизилася, оскільки квіти вирощуються на спеціальних піддонах. У результаті цього не тільки зменшився шкідливий вплив на ґрунт, але й витрати на виробництво й реалізацію продукції, поліпшується якість товару, підвищується конкурентоспроможність у глобальному масштабі.

Результати, отримані у квітникарстві Голландії, свідчать, що в країні створено ефективну систему впровадження інновацій у сферу землекористування, науково-технічного та виробничого забезпечення. Таку систему, згідно з вітчизняною термінологією, можна визначити як модель інноваційного розвитку. Саме вона дозволила змінити філософію землекористування голландців, використовуючи нові методологічні принципи наукового пізнання на основі гармонійного розвитку природи і суспільства.

Дослідження сутності інноваційного розвитку дозволяє зробити висновок про те, що він є філософією і мистецтвом стратегічного розвитку землекористування, який відкидає руйнівний характер використання земельних ресурсів та забезпечує підкорення людини законам біосфери, яка, за словами В.І. Вернадського, перетвориться в ноосферу, де розум людини буде знаходитися в гармонійній єдності «людина-природа».

Передумовами інноваційного вектора розвитку землекористування є глибокі зміни самої суті вітчизняного землекористування: створено нову систему земельних відносин на основі приватної власності на землю, збільшилася кількість землекористувачів та землевласників, формується інфраструктура ринку землі й іпотечного кредитування, змінилися умови праці, виникла потреба переходу від звичної статичної та динамічної конкуренції, а відповідно й виникла потреба у використанні нестандартних рішень, які, у свою чергу, вимагають високого рівня не стільки традиційного інтелекту, скільки творчості, креативності землевласників та землекористувачів.

Формуючи умови розвитку інноваційного землекористування необхідно враховувати міжнародні стандарти інновацій, прийняті в Осло в 1992 р., що одержали назву «Керівництво Осло». При цьому міжнародні стандарти інновацій слід розуміти як рекомендації міжнародних організацій в області статистики науки й інновацій, що забезпечують їхній системний опис в умовах ринкової економіки. Відповідно до цих стандартів, інновацій – кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або

вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг.

На сучасному етапі розвитку науки визначення сутності терміна «інновації» [1] має п'ять основних підходів: об'єктивний; процесний; об'єктивно-утилітарний, провесно-фінансовий.

Сутність об'єктивного підходу полягає в тому, що інновація виступає як об'єкт, результат науково-технічного прогресу: нова техніка, технології. При цьому розрізняють базисні інновації, які є основою формування нових поколінь і напрямків техніки тощо та псевдо інновації, спрямовані на часткове поліпшення застарілих поколінь техніки і технологій.

У рамках процесного підходу під інновацією розуміється комплексний процес, що включає розробку, впровадження у виробництво нових споживчих цінностей товарів, техніки, технології, організаційних форм і т.д.

Об'єктивно-утилітарний підхід характеризується двома основними моментами. По-перше, під інновацією розуміється нова споживча вартість, заснована на досягненнях науки і техніки. По-друге, акцент робиться на утилітарній стороні нововведення – здатності задовольнити суспільні потреби з більшим корисним ефектом.

У рамках процесно-фінансового підходу під інновацією розуміється процес інвестицій у новації, вкладення коштів у розробку нових техніки та технології, наукові дослідження.

Ретельний теоретичний аналіз всієї сукупності підходів до визначення сутності терміна «інновація» показав, що вони мають певні недоліки, а саме: не розкривають економічної сутності інновації, відсутні чіткі критерії визначення інновацій з позицій її економічних результатів. Внаслідок цього виникає ситуація, коли будь-яке нововведення можна трактувати як інновацію. Для більш глибокого розкриття поняття «інновація» варто використати системний підхід. На основі аналізу сутності поняття «інновація» [2; 3; 4; 9] нами зроблено узагальнююче його визначення для використання в термінологічному апараті економіки землекористування, а саме: інновація – це впроваджена в практику новація, при використанні якої в процесі використання землі з'являється кінцевий результат у вигляді суспільно корисного блага з обов'язковою умовою раціонального використання й охорони земель.

У цьому зв'язку можна окреслити специфічні ознаки інновацій у землекористуванні:

- вони завжди пов'язані із практичним використанням оригінальних рішень у процесі використання землі;
- конкретна еколого-економічна і соціальна вигода не тільки для землевласників та землекористувачів, але і споживачів їх сільськогосподарської продукції та ін.;
- зміст інновацій становлять якісні зміни процесу використання землі.

Отже, інновації в землекористуванні стають головною «дієвою силою» теоретичних сценаріїв і практичної реалізації земельної реформи, сучасної науково-технічної революції в землекористуванні, відтісняючи інвестиції, які панують багато років у даній сфері як головний фактор економічного росту.

Тому подальший розвиток земельної політики необхідно планувати відповідно до стратегії інноваційного розвитку, яка включає: збільшення внеску науки і техніки в розвиток економіки землекористування; забезпечення прогресивних перетворень у сфері матеріального виробництва; підвищення конкурентоздатності сільськогосподарської продукції на світовому ринку; зміцнення екологобезпеки землекористування; збереження й розвиток сформованих наукових шкіл тощо.

При вирішенні завдань формування інноваційно орієнтованого землекористування необхідно сформулювати основні принципи інноваційної політики в інноваційній діяльності: правова охорона інтелектуальної власності; інтеграція наукової, науково-технічної діяльності в практичну діяльність землевласників та землекористувачів; підтримка

конкуренції в сферах земельної науки і техніки; концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках наукового розвитку землекористування; стимулювання ділової активності в науковій, науково-технічній та інноваційній діяльності; розвиток міжнародного наукового співробітництва.

Для формування умов інноваційно орієнтованого землекористування необхідно відкоригувати функції органів системи управління земельними ресурсами, до яких відносяться:

- сприяння розвитку науки, у тому числі прикладної, підготовки наукових кадрів і малого інноваційного підприємництва в землекористуванні;
- створення програм, спрямованих на підвищення інноваційної активності в сфері використання землі;
- формування державних замовлень на науково-дослідні роботи щодо організації раціонального використання й охорони земель;
- запровадження податкових та інших важелів державного регулювання, що формують активний вплив на ефективність інноваційних рішень у сфері землекористування;
- посередництво у взаємодії академічної, вузівської та прикладної науки, що стимулює кооперацію в розвитку інноваційно орієнтованого землекористування.

Виходячи з цих функцій державна політика у сфері землекористування буде орієнтована на стимулювання сприятливого клімату для розвитку інноваційних процесів у сфері використання землі.

Науково-технічні розробки і нововведення у сфері землекористування виступають як проміжний результат науково-виробничого циклу й у міру практичного застосування перетворюються на науково-технічні інновації. Науково-технічні розробки й винаходи є додатком нового знання з метою їхнього практичного застосування, науково-технічні ж інновації є матеріалізацією нових ідей і знань, відкриттів, винаходів і науково-технічних розробок у процесі виробництва з метою їхньої комерційної реалізації для задоволення певних запитів землевласників та землекористувачів.

Визначення ефекту інновацій у землекористуванні – це функція фахівців, що займаються різними організаційно-економічними аспектами нововведень, тобто земельних інноваційних менеджерів, які мають науково-технічний і економіко-психологічний потенціал та інженерно-економічні, землевпорядні знання. Саме інноваційні менеджери забезпечать умови розвитку інноваційного землекористування та спрогнозувати можливі кризи і розробити шляхи їхнього подолання.

Висновки. Резюмуючи вищесказане, можна зробити висновок, що на сучасному етапі реформування земельно-майнових відносин власності, неодмінною детермінантою розвитку продуктивних сил і земельних відносин є розвиток інноваційно-орієнтованого вектора аграрного сектора, у тому числі однієї з важливих його складових – землекористування. Наукове визначення об'єктивної необхідності переходу на інноваційну модель зумовлена низькою ефективністю землекористування, посиленням деградаційних процесів ґрунтового покриву, суперечливим і складним характером земельних відносин у контексті завдань соціально-економічного розвитку регіону.

Дослідження економічних поглядів на історичному шляху щодо процесів інноваційного розвитку землекористування свідчать, що інноваційна діяльність не знаходила й поки що не знаходить свого глибинного відображення в нових умовах господарювання на землі. Система поглядів, яка побутувала в економічних дослідженнях, спрямувала наукову думку в русло догматизму та спрощення, через що остання не могла претендувати сформовану економічну доктрину, тому й досі залишається багато актуальних, але не розв'язаних проблем, які розкривали б теоретико-методологічне обґрунтування та методичні положення розвитку інноваційно-орієнтованого землекористування, тому практична потреба розв'язання цих проблем і визначає актуальність даної статті.

Анотація

В статті розглянуто проблему раціонального використання й охорони земельних ресурсів та запропоновано напрям її вирішення – розвиток інноваційно-орієнтованого землекористування, обґрунтовано його теоретичні аспекти.

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы рационального использования и охраны земельных ресурсов и предложены пути их решения - развитие инновационно-ориентированного землепользования, обоснованы его теоретические аспекты.

Summary

The article is devoted the problem of rational usage and land protection. The way of solving of the problem is offered. Namely, development of innovation land tenure. The theoretical aspect of development of innovation land tenure are formulated.

Список використаної літератури:

1. Безрудный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д. Сущность понятия «инновация» его классификация // Инновации. – 1998. – № 2-3 (13).
2. В'юн В.Г. Специфіка впровадження інновацій у сучасному аграрному виробництві // Матеріали четвертих зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів – аграрників 25-26 червня 2002 року. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – С. 410-416.
3. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 56 с.
4. Горлачук В.В. Еколого-економічні проблеми раціонального землекористування Західної України. – Львів: Вища школа, 1996. – 210 с.
5. Дагаев А. Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 5. – С. 70-76.
6. Сохнич А.Я. Оптимізація землекористування в умовах реформування земельних відносин. – Львів: НВФ «Українські технології», 2000. – 13 с.
7. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь / Под ред. Л. М. Гохберга. – М.: ЦИСН, 1996.
8. Третяк А.М. Особливості управління земельними ресурсами в умовах ринкової економіки // Вісник Львівського державного аграрного університету: Землевпорядкування і земельний кадастр. – Львів, 1998. – С. 5-11.
9. Янсен Ф. Эпоха инноваций / Пер. с англ. – М.: ИНФРА – М., 2002. – 416 с.
10. Stuart L. Hart, «Beyond Greening: Strategies for a Sustainable World», Harvard Business Review, January-February 1997, p. 66-76.

ВИРОБНИЦТВО І РОЛЬ КРУП'ЯНИХ КУЛЬТУР У ФОРМУВАННІ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Ринкові трансформації економіки суттєво змінили характер відносин товаровиробників і споживачів сільськогосподарської продукції. Актуальність формування регіональних аграрних ринків, і круп'яного, зокрема, викликана необхідністю швидкого і цілеспрямованого переведення вітчизняної економіки на ринкові засади. Нові тенденції економічного середовища зумовлюють необхідність досліджень регіональних особливостей ефективності виробництва, переробки та збуту круп'яних культур, формування його ринку [1].

Крупа - один із цінних продуктів масового споживання. Вироби із різних видів круп мають високу калорійність, засвоюваність, смакові якості та інші споживацькі переваги. Крупа користується великим попитом у населення, її широко використовують в громадському харчуванні і консервній промисловості, а також для дієтичного і дитячого харчування.

Відмінна особливість круп'яного виробництва - різноманітність видів сировини і виробляємої продукції. Вітчизняні круп'яні заводи виробляють продукцію із восьми зернових культур: рису, проса, вівса, ячменю, кукурудзи і твердої пшениці, а також із гречки і гороху. В нашій державі вирощують практично всі зернові культури, із яких виробляють крупу [2]. Асортимент продукції круп'яного виробництва нараховує більше п'ятдесяти видів круп, якість яких регламентується державними стандартами, технічними умовами, або тимчасовими нормами якості.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблеми розвитку борошномельно-круп'яної промисловості як однієї з провідних галузей народногосподарського комплексу, відображення в науковій економічній літературі, зокрема в працях В.І. Бойко, Г.В. Балабанова, П.П. Борщевського, С.І. Дорогунцова, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковського, О.М. Онищенко, Л.В. Опацького, М.М. Паламарчука, Б.Й. Пасхавера, О.М. Паламарчука, Л.Г. Чернюк та інших учених.

Виклад основного матеріалу. Перехід економіки країни на ринкові засади супроводжується значними трансформаційними зрушеннями, падінням обсягів виробництва та реалізації зернових культур, продукції переробки зерна, зниженням показників ефективності розвитку круп'яної галузі, диспропорціями у співвідношенні попиту і пропозиції борошна та круп. Таке становище вимагає всебічного вивчення, узагальнення та розробки науково-практичних рекомендацій щодо вирішення проблеми значного підвищення ефективності функціонування круп'яної галузі в умовах ринкового господарювання, як в окремих регіонах, так і в країні взагалі, збалансованого та пропорційного розвитку сировинних зон та зернопереробних підприємств [3].

Круп'яна галузь є однією з основних у харчовій промисловості, оскільки вона, по-перше, забезпечує переробку зерна, по-друге, є соціально-орієнтованою, оскільки продукти її виробництва споживаються всіма верствами населення, по-третє, визначають експортну орієнтацію країни з метою отримання додаткових валютних надходжень. Але розробка напрямів здійснення цих загальнодержавних заходів неможлива без ефективного і достатнього інвестування підприємств галузі.

На сьогодні виробництво зерна круп'яних культур характеризується погіршенням стану матеріально-технічної бази, значним зниженням рівня інтенсифікації виробничо-технологічних процесів. В цьому контексті особливої актуальності набуває проблема забезпечення ефективності виробництва та конкурентоспроможності зернокруп'яної продукції. На фоні систематичного скорочення обсягів її виробництва необхідним стає виявлення організаційно-економічних та техніко-технологічних чинників, що його

спричиняє. При цьому головним негативним наслідком існування сучасного недостатньо високого рівня ефективності виробництва зерна круп'яних культур є відсутність умов для раціонального та гармонійного розвитку його ринку, звуження обсягів його переробки, а також скорочення експортного потенціалу рослинницької галузі, загалом.

Щорічно потреба у продовольчому зерні, в тому числі для випікання хліба й хлібобулочних виробів, оцінюється від 5,7 до 7 млн. тонн. У традиційному споживанні частка пшениці становить близько 80%, жита й гречки – по 7 й 5% відповідно, рису й кукурудзи – близько 3%. Решта 4% припадає на інших зернові та зернобобові які йдуть на виробництво борошна та крупів. Щодо останніх, сьогодні найпоширенішими круп'яними культурами є гречка, рис і просо. До них також належать сорго та чумиза. Умовно круп'яними є ячмінь, овес, пшениця, кукурудза, горох і сочевиця [4].

Виробництво круп змінюється разом з перетвореннями в економіці країни в цілому. Роки переходу на ринкові механізми господарювання виявилися досить проблематичним для більшості круп'яних підприємств. Найбільшою мірою це поширюється на підприємства з високим виробничо-технічним потенціалом, що існували ще в доперевбудівний період. Обсяги виробництва крупи на таких підприємствах суттєво знизилися (рис. 1).

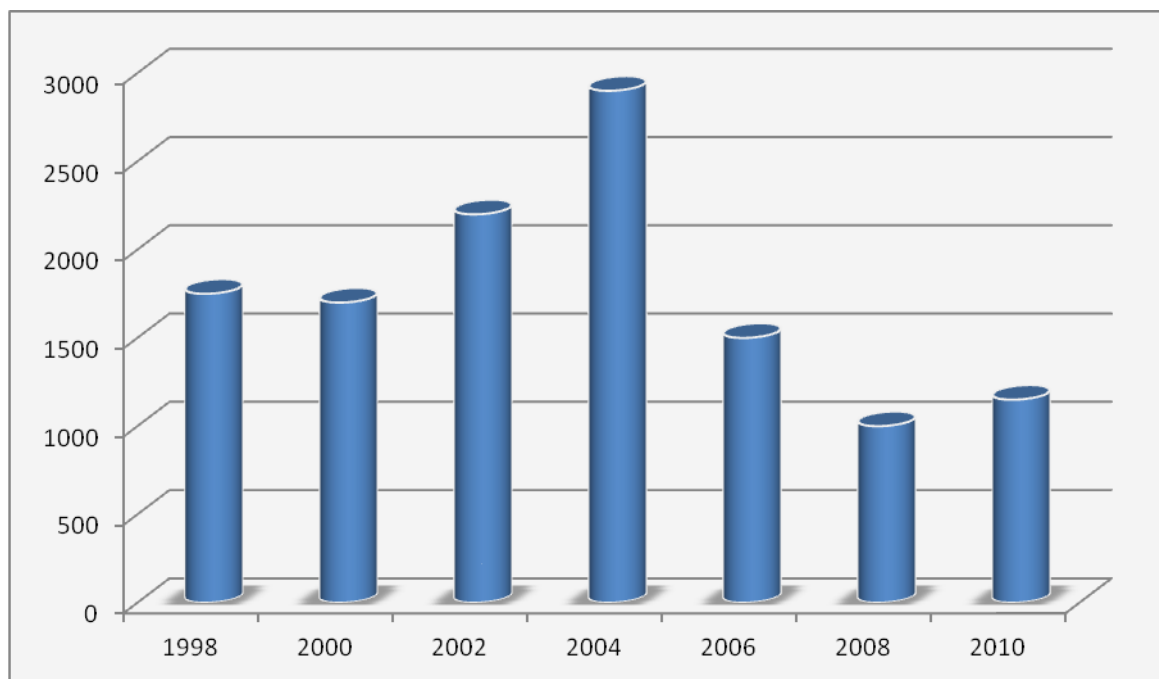


Рис. 1. Обсяги та динаміка виробництва круп'яної продукції в Україні, тис. т

Причин настільки різкого зниження обсягів виробництва декілька. Першим поштовхом цієї негативної тенденції послужила загальна економічна криза в країні, що паралізувала практично всі сфери виробництва. Після вступу України в ринкові відносини ситуація стала безконтрольно мінятися, у країні виявилися зайвими виробничі потужності та, як наслідок, функціонування майже всіх підприємств відбувається із недовикористанням виробничих можливостей (рис. 2).

Основні підприємства з виробництва крупів зосереджені в зонах вирощування круп'яних культур, що дає їм змогу мати стабільну сировинну базу й заощаджувати на виробничологістичних витратах. Рентабельність бізнесу компаній, що працюють на круп'яному ринку, не перевищує 5%, для дрібних підприємств іноді «на нулі». Підприємства по переробки, які відмовились від виробництва нерентабельних круп у мішках і вклали гроші у фасування, працюють із понад 20 відсотковою прибутковістю.

Ще одним напрямком забезпечення конкурентоспроможності круп'яної продукції є підвищення ступеня готовності продукту до вживання. Останнім часом на ринку зайняли нішу продукти швидкого готування, що не вимагають витрат часу й особливих умов для приготування. Ця група продуктів, за прогнозами, не завоює великої частки круп'яного ринку, тому що уступає по ряду якісних і смакових параметрів традиційним видам круп. Цей сегмент ринку саме і є найбільш привабливим для невеликих підприємств, що мають можливість здійснювати капіталовкладення у нове обладнання, що вимагається для подальшої обробки сировини.

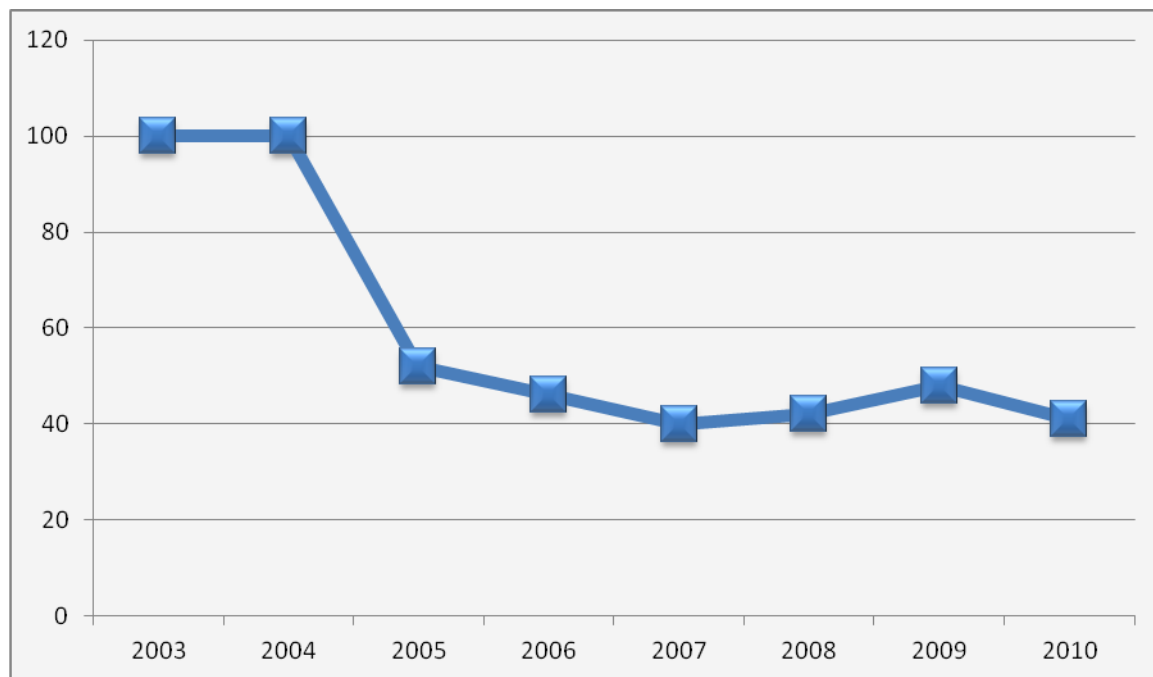


Рис. 2. Середньорічний рівень та динаміка використання виробничих потужностей підприємств по виробництву крупи

Для модернізації встаткування й перепрофілювання діяльності великого підприємства потрібні величезні капіталовкладення. Багато підприємств, працюючи останні роки на межі рентабельності, не мають можливості вивільнення цих засобів, на відміну від невеликих цехів, що недавно відкрилися, які більш мобільні й пристосовані до швидкого реагування на зміни зовнішнього оточення, вимагають незначних витрат часу й засобів для переходу підприємства на випуск нових виробів. Формуючи більш вигідну пропозицію, вони ускладнюють становище великих підприємств, ставлячи багато з них під загрозу банкрутства й ліквідації [5].

У цій непростій ситуації проблема конкуренції переходить в сферу менеджменту й залежить від компетентності й обдарованості керівників. Перед ними виникає завдання забезпечити ефективну експлуатацію в умовах ринку й зберегти конкурентоспроможність підприємства на високому рівні. У цей час у круп'яній галузі одержали поширення перехід підприємств на неповний робочий тиждень і неповний робочий день; вибуття з експлуатації відособлених самостійних неконкурентоспроможних цехів; примусовий розпуск робітників у змушені відпустки без збереження фіксованої зарплати. Ці заходи не вирішують проблеми, а тільки переносять її на більш пізній період, що в цілому знижує виробничий потенціал підприємств, рівень продовольчої безпеки країни, підвищує ступінь соціальної напруги в регіонах.

Одним з найважливіших напрямків розвитку круп'яної галузі є формування сприятливих умов для розвитку експортного потенціалу. Це найбільше актуально в умовах приєднання України до СОТ. Значна частина круп'яної продукції споживається

державними установами (школи, збройні сили, лікарні і т.д.), придбання якої здійснюється через систему державних замовлень. Необхідно сформувати механізм розподілу задоволення потреби на цю продукцію по вказаних сферах діяльності, що дозволило б їм підвищити рівень прибутковості виробництва.

Таким чином, складна ринкова кон'юнктура, перевищення виробничих потужностей країни над внутрішнім попитом, низький експортний потенціал виробленої продукції загострюють конкуренцію товаровиробників у середині країни. Подальший розвиток галузі, що дозволяє підвищити її конкурентоспроможність, пов'язані із забезпеченням необхідного рівня якості та конкурентоспроможності продукції. Необхідно приділяти увагу наповненню господарського портфеля, розширенню асортиментів пропонованих круп, проведенню інноваційних розробок щодо їх пакування та реклами, впровадженню прогресивних технологій виробництва продукції, моніторингу ринку круп, й впровадженню стійкого типу виробництва в цілому. Реалізація запропонованих стратегій у комплексі із реструктуризаційними заходами дозволять сформувати конкурентоспроможний розвиток круп'яної галузі.

Анотація

У статі розглянуто виробництво і роль круп'яних культур у формуванні збалансованого продовольчого ринку України. Висвітлено комплекс заходів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції круп'яної галузі.

Ключові слова: круп'яна галузь, продовольчий ринок, державне замовлення, експорт

Аннотация

В статье рассмотрено производство и роль крупяных культур в формировании сбалансированного продовольственного рынка Украины. Представлен комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции крупяной отрасли.

Ключевые слова: крупяная отрасль, продовольственный рынок, государственный заказ, экспорт

Annotation

In the article a production and role of cultures of groats is considered in forming of the balanced food market of Ukraine. The complex of measures is presented on the increase of competitiveness of products of industry of groats.

Keywords: industry of groats, food market, government order, export

Список використаних джерел:

1. Бойко В.І. Виробництво зерна: Агропромисловий комплекс України : стан, тенденції та перспективи розвитку / В.І. Бойко, Т.І. Лосицька // Інформаційно-аналітичний збірник – К., 2010. – Вип. 4. – Розд. 9, С. 278-294.
2. Лукінов І.І. Ринкові реформи у подоланні кризи / І.І. Лукінов // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 4-17.
3. Саблук П.Т. Зернові колізії, або чому й донині на цьому важливому сегменті продовольчого ринку не простежується чітка цінова політика / П.Т. Саблук // Зерно і хліб. – 2009. – № 2. – С. 4-5.
4. Худолій Л. Економічний механізм формування та функціонування ринку зерна в Україні / Л. Худолій – К. : ІАЕ, 2010. – 211 с.
5. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2010. – 585 с.

РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

Постановка проблеми. Наявність доступу до джерел фінансування є запорукою успіху розвитку всіх видів підприємств агропродовольчої сфери. Особливо актуальним це твердження є для сільськогосподарського виробництва, оскільки ця галузь практично не може існувати без належного кредитного забезпечення. Фінансово-кредитна система повинна забезпечувати фінансування усіх етапів виробничої діяльності підприємств. Підприємства агропродовольчої сфери можуть отримати її на фондовому ринку, в банківському секторі. Одним з джерел фінансування можуть стати бюджетні кошти, але отримати їх досить складно. Тому найважливішу роль у стимулюванні відтворювальних процесів в агропродовольчій сфері відіграє банківський кредит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми кредитного забезпечення агропродовольчої сфери висвітлювались в дослідженнях В.Г. Андрійчука, О.Є. Гудзь, З.С. Варналій, М.Я. Дем'яненка, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, П.А. Стецюка та інших. Важливого теоретичного та практичного значення набуває дослідження стратегічних напрямів удосконалення кредитного забезпечення підприємств агропродовольчої сфери.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження сучасного стану кредитних відносин підприємств агропродовольчої сфери та обґрунтування основних напрямів його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи об'єктивні особливості аграрного виробництва товаровиробники, частіше за все, не мають власних обігових засобів в необхідному обсязі, внаслідок чого виникає потреба в залученні позичкових коштів. Саме тому для ефективного ведення виробничого процесу в усіх галузях агропродовольчої сфери необхідне своєчасне залучення кредитних ресурсів.

В аграрному секторі економіки України кредитні відносини мають певні особливості. Важливою передумовою ефективного розвитку кредитного забезпечення аграрного сектора економіки України є усвідомлення та врахування цих особливостей у процесі кредитування сільськогосподарських підприємств комерційними банками.

Певний відбиток на кредитні відносини накладає специфіка агропромислового виробництва. При формуванні кредитних відносин не виникає заперечень щодо необхідності врахування особливостей аграрного сектора як серед економістів-аграріїв так і серед працівників кредитних установ. Тому необхідно визначитися з кредитними відносинами щодо сільського господарства. Вже робилася така спроба, коли було визнано, що фінансово-кредитні відносини слід формувати з урахуванням специфіки сільського господарства. Держава відмовилася від втручання в процес кредитного забезпечення аграрного сектора прямими методами. З'явилися нові суб'єкти кредитних відносин на кредитному ринку – комерційні банки, в основу яких покладено ринкові принципи прибутковості, економічної самостійності, рівноправності, самоокупності та відповідальності суб'єктів економічних відносин.

У кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників банківські установи мають стати активними учасниками і партнерами. Тому форми та методи кредитування в умовах розвитку ринкових відносин повинні максимальною мірою враховувати особливості сільськогосподарського виробництва. На думку Г.І. Пиріг розвинуті кредитні відносини в сільському господарстві – це система взаємовідносин банківських і небанківських фінансово-кредитних інституцій з суб'єктами сільського господарства щодо надання фінансового забезпечення виконання процесів сільськогосподарського виробництва на основі використання традиційних та нетрадиційних методів кредитування [7, с.106].

Загалом в Україні доступ до позичкових ресурсів був і залишається досить складним, особливо для підприємств агропродовольчої сфери. Серед основних проблем кредитного забезпечення можна віднести: по-перше, зменшення обсягів державної підтримки сільського господарства; по-друге недоступність кредитних ресурсів через високі відсоткові ставки; по-третє неврахування сезонності робіт.

У 2010 р. збереглася значна диференціація процентних ставок за кредитами у національній валюті у регіональному розрізі. Спостерігалось зменшення розриву між мінімальною та середньою вартістю кредитів (з 7,5 у грудні 2009 року до 1,2 процентного пункту 2010 року), що свідчило про концентрацію кредитів у обмеженому колі надійних позичальників. Найдешевші кредити надавалися банками у регіонах з достатніми ресурсами та великими кредитоспроможними клієнтами (агрохолдингами), у таких як Миколаївська та Дніпропетровська області, м. Київ та Київська область. У грудні 2010 р. процентна ставка за кредитами у національній валюті становила відповідно 13,5, 13,7 та 14,6 % річних. Найвищою середньозважена процентна ставка за кредитами у національній валюті була в Житомирській області – 26,2 % річних [6].

В середньому по Україні коливання рівнів процентних ставок та розмір їх компенсації з держбюджету для підприємств АПК представлено на рис. 1.

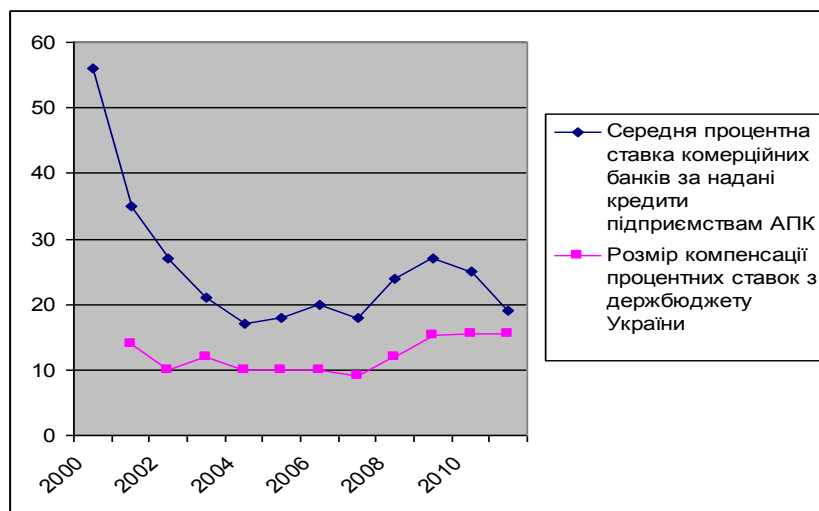


Рис. 1. Рівень процентних ставок комерційних банків України за надані кредити підприємствам АПК у національній валюті, %

Крім достатньо високого рівня процентних ставок проблеми є і терміни, на які видаються кредити. Зокрема, за даними Національного банку України, переважна кількість кредитів наданих комерційними банками аграрним підприємствам видавалась строком від 1 року до 5 років становить 52,67 %, більше 5 років лише 9,35 % від загального обсягу [3]. Це дуже низьке забезпечення сільськогосподарських підприємств довгостроковим кредитуванням тому, що для оновлення основних фондів та аграрної техніки необхідно час та великі грошові ресурси. На даному етапі фінансово-кредитного забезпечення агропідприємств необхідно вжити заходи із застосуванням нетрадиційних форм і схем довгострокового кредитування.

Вся агропродовольча сфера, і особливо сільське господарство, є кредитоемкими галузями виробництва, адже їх нормальне функціонування практично неможливе без кредитних ресурсів. Саме специфічні особливості ведення аграрного виробництва, залежність результатів господарювання від природно-кліматичних умов робить підприємства галузі менш конкурентоспроможними на ринку коротко- і довготермінових кредитів.

Незважаючи на активне нарощування обсягів кредитного портфеля банківської системи, деякі фактори гальмують розвиток кредитних відносин комерційних банків з

підприємствами агропродовольчої сфери України. Найвагомішим фактором є, звичайно, кредитні ризики, що мають як системний, так і індивідуальний характер.

В. Березовик зазначає, що системні кредитні ризики пов'язані із загальним станом економіки, прогнозованістю її розвитку, проблемами законодавства. Якщо загальний стан економіки впливає на ділову активність суб'єктів господарювання, розвиток ринків, довіру до банківської та податкової систем, на обсяги поза банківського обігу коштів (частку тіньового обороту та бартерних операцій), то чинне законодавство визначає, в першу чергу, ступінь захищеності прав кредиторів, можливість проведення різних комерційних операцій тощо [2, с. 19].

Для подальшого розвитку кредитних відносин між комерційними банками та підприємствами агропродовольчої сфери, держава повинна активно підтримувати всіх учасників кредитування, а саме за допомогою:

- державної підтримки розвитку конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва та харчової промисловості;
- запровадження сучасних механізмів і методів формування прозорого ринку сільськогосподарської продукції, продовольства, капіталу, виробничих ресурсів, та робочої сили;
- створення сприятливих умов для реалізації експортного потенціалу аграрного сектору економіки тощо.

Підприємствам агропродовольчої сфери необхідно зважати на всі ризики при виборі будь-якого зовнішнього джерела фінансування. Доцільним є активізація нових форм кредитного забезпечення. При чому особливо проблемним залишається кредитування сільськогосподарських підприємств.

Фінансова підтримка підприємств через механізм здешевлення кредитів є важливою складовою частиною забезпечення аграрного сектора економіки. Однак цей захід є тимчасовим і він не вирішує сьогодні проблемні питання кредитного ринку. Першочерговою задачею в державній підтримці фінансово-кредитного забезпечення підприємств агропродовольчої сфери є перегляд і затвердження нової законодавчо-нормативної бази, удосконалення механізмів застави, вирішення питань захисту прав кредиторів і позичальників. Саме від доступності кредитних ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників значною мірою залежить можливість нарощування обсягів виробництва, розвиток підприємницької ініціативи та підвищення конкурентоспроможності аграрних господарств.

Наявна організація сільськогосподарського виробництва не сприяє розбудові адекватної новим умовам системи фінансування його розвитку, оскільки сільськогосподарські підприємства усіх форм власності протягом тривалого часу працюють в умовах гострої нестачі фінансових ресурсів. Крім того, більшість господарств уже вичерпали можливості самофінансування, а відтак не можуть забезпечити власними коштами організації конкурентоспроможного виробництва. За цих умов першочергового значення набуває залучення фінансових ресурсів на кредитній основі.

Для переважної більшості аграрних підприємств основним джерелом фінансування є власні кошти. Друге місце займають кредити комерційних банків. Однак складність отримання кредиту для аграрних підприємств, особливо в умовах нинішньої фінансово-економічної кризи, спонукає до пошуку нових нетрадиційних форм та джерел фінансування.

Кредитне забезпечення та подальший розвиток ефективної фінансової інфраструктури аграрного ринку лишаються актуальними питаннями аграрної реформи в Україні. Саме від доступності кредитних ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників значною мірою залежить можливість нарощування обсягів виробництва, розвиток підприємницької ініціативи та підвищення конкурентоспроможності аграрних господарств.

Останніми роками проблема кредитування сільськогосподарських товаровиробників перебуває в полі зору владних структур і для її вирішення вживаються певні заходи. Це, безумовно, є позитивним кроком у напрямку поліпшення кредитного забезпечення сільського господарства. Однак, діючий механізм часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами комерційних банків для підприємств АПК і, зокрема, сільськогосподарських підприємств, не усунув загальних перешкод у налагодженні системи кредитування сільського господарства: невідповідність фінансово-економічних показників сільськогосподарських підприємств вимогам комерційних банків, перебування значної частини ліквідного майна сільськогосподарських підприємств в податковій заставі, нерозвиненість ринку страхових послуг, відсутність кредитної історії у новостворених аграрних формувань, низький рівень фінансового менеджменту. Гальмує розвиток системи кредитного обслуговування аграрного сектора економіки неврегульованість таких питань, як нерозвиненість ринку землі, що унеможлиблює її використання як застави для отримання кредиту, знос основних засобів, тривала процедура отримання банківського кредиту, високі відсоткові ставки. Для нормального функціонування у ринковому середовищі сільськогосподарських товаровиробників усіх форм власності і господарювання необхідне формування адекватної кредитної політики, яка б виходила із статусу аграрного сектора і завдяки цьому створювала пріоритетні умови для його розвитку.

Однією з основних проблем у сфері кредитування залишається обмежена кількість об'єктів, які можуть надати позичальники в заставу та обмежені кредитні ресурси кредитних установ. Першу проблему можна вирішити шляхом активного запровадження нових фінансових інструментів таких, як прості векселі, складські розписки тощо. Проблема наявності довгострокових позик буде вирішено тоді, коли буде запроваджено іпотеку на землю сільськогосподарського призначення та надійні механізми захисту прав землевласників, проведено оцінку землі тощо.

Комерційні банки надають сільськогосподарським підприємствам в основному короткострокові кредити, які використовуються для поточного операційного забезпечення господарської діяльності. Недостатня доступність короткотермінових кредитів протягом усього виробничого циклу, особливо позик, які надаються без забезпечення або позик на придбання оборотних засобів, перешкоджає належному ресурсному забезпеченню багатьох товаровиробників, що є причиною низької врожайності культур в українських сільськогосподарських підприємствах, невисокого рівня їх доходів, низької якості продукції.

Як підтверджує практика, на сьогодні в Україні потреба в кредитуванні поточного процесу виробництва забезпечується переважно у формі короткострокових кредитів на фінансування сезонних витрат сільськогосподарських товаровиробників – придбання насіння, сільськогосподарської сировини для промислової переробки, запасних частин, пально-мастильних матеріалів, добрив, засобів захисту рослин, ветеринарних препаратів, твердого палива.

При цьому слід зауважити, що плата за кредит встановлюється комерційними банками у розмірі, який перевищує облікову ставку Національного банку України (НБУ) в 1,5 разу. За наявної облікової ставки НБУ орієнтовно 15 % комерційна плата за кредит може становити 25 % річних від суми одержаного кредиту тоді, як для здійснення процесу простого відтворення сільськогосподарськi підприємства можуть повернути плату в розмірі не більш як 10 %, з урахуванням очікуваного темпу інфляції він може підвищитися ще на 10 %. Отже, з огляду на це, розмір відшкодування може досягати половини обсягу плати за кредит.

В умовах сьогодення в Україні форми та методи кредитування повинні максимально враховувати особливості кругообігу засобів сільського господарства. Об'єктивно обставини складаються таким чином, що держава повинна втручатися в ситуацію і турбуватися про те, щоб сільськогосподарські виробники одержували кредитні ресурси.

При цьому слід мати на увазі, що це може покращити становище і в інших галузях народного господарства, оскільки саме ця галузь по багатьох видах продукції і для промисловості є крайнім споживачем. Тому повинні бути запроваджені відповідні механізми, які б задовольняли такі основні умови: за номінальну плату гарантувати одержання певного обсягу кредиту у визначені строки і використовувати за цільовим призначенням; при нормальних умовах господарювання забезпечити повернення кредиту.

Враховуючи особливості функціонування сільського господарства, законодавством передбачено бюджетне кредитування галузі шляхом компенсації кредитної ставки при отриманні кредитів. За такої схеми держава не надає кредиту безпосередньо, проте стимулює збільшення обсягів шляхом покриття частини витрат, що пов'язані з отриманням кредитів.

Насущні проблеми необхідності розвитку сільського господарства обумовлюють потребу збільшення його фінансової підтримки державою з одного боку, а з іншого – удосконалення фінансово-кредитного механізму.

Висновки. Першочерговими завданнями щодо вдосконалення кредитних відносин в агропродовольчій сфері повинні стати:

- дослідження та оцінка ролі держави у формуванні та регулюванні механізмів фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників;
- визначення необхідного розміру державної компенсації фінансовим установам у разі пільгового кредитування аграріїв;
- посилення контролю та моніторингу установ, що займаються кредитуванням аграріїв. Для того, щоб налагодити обліковий процес та фінансову роботу на сільськогосподарських підприємствах, необхідно більше уваги приділяти організаційним питанням та безпосередньо якості виконуваної роботи.

Анотація

Досліджено сучасний стан фінансово-кредитного забезпечення агропродовольчої сфери України. Особливу увагу приділено розвитку кредитних відносин. Окреслено основні завдання щодо вдосконалення кредитних відносин в агропродовольчій сфері.

Ключові слова: фінансово-кредитне забезпечення, кредитування, агропродовольча сфера, страхування, аграрні ризики.

Аннотация

Исследовано современное состояние финансово-кредитного обеспечения агропродовольственной сферы Украины. Особое внимание уделено развитию кредитных отношений. Обоснованы основные задачи по усовершенствованию кредитных отношений в агропродовольственной сфере.

Ключевые слова: финансово-кредитное обеспечение, кредитование, агропродовольственная сфера, страхование, аграрные риски.

Summary

The modern state of the finances and credits providing of agro food sphere of Ukraine is investigational. The special attention is spared to development of credit relations. The basic ways of further development of industry are reasonable.

Keywords: Providing finances and credits, crediting, agro food sphere, insurance, agrarian risk.

Список використаних джерел:

1. Аналітична довідка. Кредитування сільськогосподарських корпорацій іншими депозитними корпораціями (банками). 2010 р. – Режим доступу: bank.gov.ua/Publication/econom/Inter_r_bank/...

2. Березовик В. Кредитні відносини банків з агропромисловим комплексом України / В. Березовик // Економіка України. – 2008. – №1. – С.18-23.
3. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс] – 2010. – №7 (208). – Режим доступу до журн.: <http://www.bank.gov.ua/Publication/econom.htm>
4. Зеліско І.М. Гармонізація фінансового механізму інтеграційних аграрних формувань / І.М. Зеліско // Економіка АПК. – 2011. – №5. – С.121-124.
5. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха, І.П. Борецько // Економіка АПК. – 2009. – №1. – С.89-96.
6. Кредитування сільськогосподарських корпорацій іншими депозитними корпораціями (банками). Аналітична довідка. [Електронний ресурс] – 2010 р. – Режим доступу: bank.gov.ua/Publication/econom/Inter_r_bank
7. Пиріг Г.І. Удосконалення кредитних відносин в аграрному секторі економіки / Г.І. Пиріг // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 106-109.
8. Стецюк П.А. Когнітивний контекст класифікації джерел фінансових ресурсів / П.А. Стецюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – №2. – С.32-38.
9. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін: 2-ге вид., перероб. доп. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1992. – 231 с.

КОНСОЛІДОВАНИЙ ПРОЦЕС ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Постановка проблеми. Проблему інвестиційного прогнозування на макроекономічному рівні прийнято розглядати з позиції дослідження інвестиційного клімату країни, тобто сукупності політичних, економічних, юридичних, соціально-побутових та інших факторів, які визначають ступінь ризику капіталовкладень і можливість їх ефективного використання. За визначенням Міжнародної фінансової корпорації (IFC, World Bank group), що провадила дослідження «Інвестиційний клімат в Україні» – то є набір політичних, економічних, соціальних та технологічних умов, які здебільшого поза впливом бізнесу, але можуть позитивно чи негативно позначитися на бізнесі та його інвестиційній привабливості. Згідно проведеного дослідження серед умов, що запобігають нарощенню інвестиційного потенціалу сільського господарства, представники бізнесу в Україні виділяють: застарілу систему технічного регулювання і сертифікації, обтяжливість системи державного контролю, надмірне бюрократичне втручання у господарську діяльність, високу питому вагу тіньового сектору (40-70%). Але на нашу думку, перелічене лише супроводжує процеси тривалого перехідного періоду, здійснюваного спершу на хвилі зростання прямих іноземних інвестицій, заохочуваних приватизацією державних активів і вливанням іноземного капіталу у фінансовий сектор економіки. Постає проблема прогнозування оцінки інвестиційної привабливості Херсонської області на основі врахування багатофакторності інвестиційних ризиків.

Мета дослідження. Метою дослідження є обґрунтування інтегруючих властивостей системи інвестиційного прогнозування, яка базується на експертному забезпеченні системи підтримки інвестиційних рішень в системі стратегічного планування.

Актуальність дослідження. Інтегруючою основою для вироблення спільних пріоритетів у системі стратегічного планування має бути консолідований процес інвестиційного прогнозування. Результат його у розрахунках індивідуального і колективного багатофакторного інвестиційного ризику, консолідованої фінансової стратегії, прогнозного інвестиційного фону, рівня партикулярних фінансових ризиків має закладатися у систему бюджетного планування, довгострокову стратегію розвитку України, програми розвитку галузей економіки. Актуалізується задача впровадження моделей консолідації макро- і мікроекономічного прогнозування як середовища системи інтегрованого інвестиційного прогнозування.

Завдання дослідження. Завдання дослідження обумовлені необхідністю обґрунтування специфіки експертних методів оцінки багатофакторного інвестиційного ризику у системі державного прогнозування і стратегічного планування.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Науково-практичні проблеми інвестиційного прогнозування знаходилися у колі уваги таких вчених як: І.І.Лукінов, І.О.Бланк, В.М.Геець, В.І.Голіков, Т.В.Мацибора, Т.О.Луніна, В.П.Александров [1,2,3,4]. Проте залишилися малодослідженими питання оцінки багатофакторного інвестиційного ризику на основі методів імітаційного моделювання, експертних досліджень, нечітко-множинних описань. Потребують нових рішень проблеми прогнозного аналізу неформальних параметрів державного управління економікою; впровадження методів системного аналізу і проектування у процес інтегрованого інвестиційного прогнозування; розробки організаційного механізму інституційної інтеграції в процесі інвестиційного прогнозування.

Виклад основного матеріалу. Система державного стратегічного планування має виступати інтегратором підсистем мікроекономічного фінансового планування, бізнес-

планування, інвестиційного прогнозування, прогнозування багатфакторного господарського ризику. З цією метою вона потребує докорінної зміни інституційної конфігурації, перетворення в інтегровану систему підтримки прогнозно-планових рішень, яка виступатиме основою консолідації систем інвестиційного прогнозування господарюючих суб'єктів та всіх потенційних суб'єктів системи прогнозування у спільній прецедентній базі знань. Ця система має виступити концептуальною основою взаємоузгодження прогностичної діяльності, в якомога більшому охопленні інституційних одиниць галузі із можливостями якісного та кількісного аналізу багатфакторного інвестиційного ризику, системної оцінки інвестиційного ризику всім учасникам консолідованого процесу (агроформуванням, фінансово-кредитним установам, страховим компаніям, науково-дослідним організаціям, інформаційно-консультаційним центрам, органам державної влади). Метою формування системи є уможливлення вибору потрібного цільового орієнтиру участі – від довідкової поінформованості до можливості участі у державних програмних заходах.

Найбільш перспективним напрямком обробки інформації про інвестиційний фон визначено застосування комбінованих методів багатомірного прогнозного аналізу, особливо це актуально для обробки результатів евристичного дослідження. Саме вони мають стати основою для інфокомунікаційних систем галузевого моніторингу, розробки систем регіонального та галузевого аналітичного прогнозування.

Відомо, що евристичні методи, використовують в рішенні найбільш складних проблем, особливо в умовах невизначеності, що виникає внаслідок нестачі інформації або нестійкості розвитку [5,6]. А в деяких випадках статистичні дані неможливо отримати або для їх отримання потрібен значний час. Прийняти рішення в таких умовах, тобто в умовах невизначеності, коли та чи інша дія породжує багато наслідків, причому ймовірності цих наслідків невідомі, важко і ризиковано. Тому при недостатності чи взагалі відсутності інформації розробка прогнозу не тільки не виключається, а навпаки, стає особливо актуальною і практично важливою, адже таким чином можна понизити рівень невизначеності та підвищити достовірність фінансових та інвестиційних рішень (рис.1).

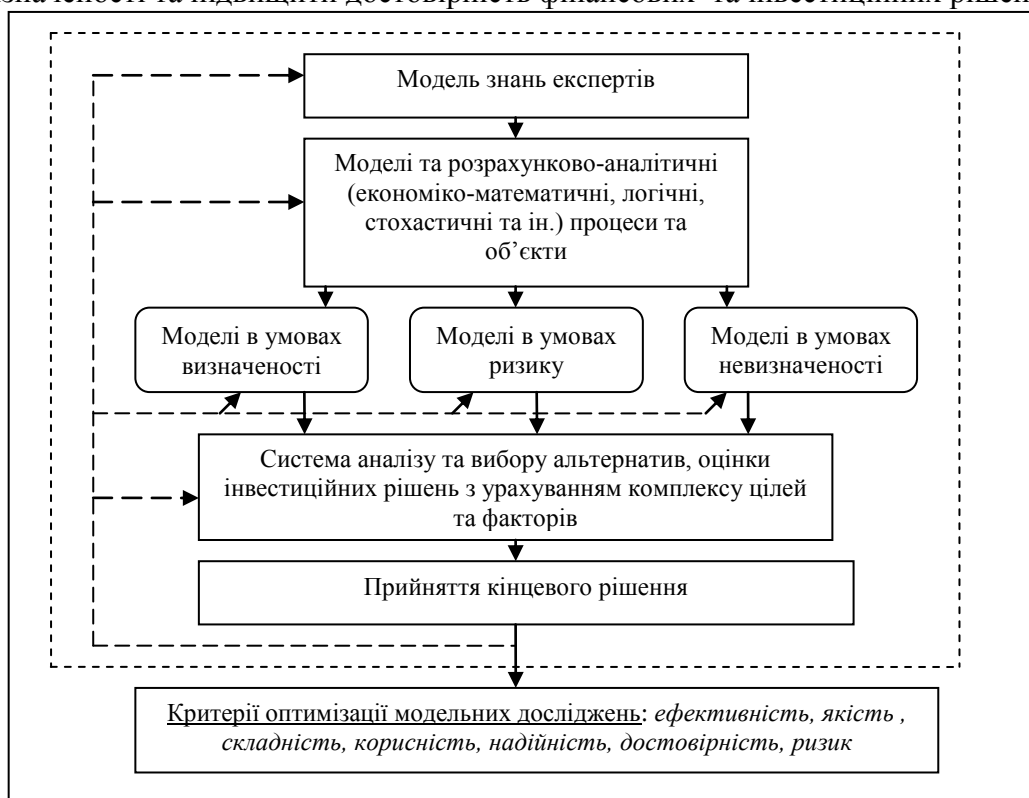


Рис.1. Структура системи підтримки прийняття інвестиційних рішень та її експертне забезпечення

Відзначимо той факт, що в теорії фінансового менеджменту та фінансового прогнозування методам евристичного характеру присвячується увага, недостатня для їх поширення та впровадження у практику.

Загальна структура системи підтримки прийняття інвестиційних рішень та її експертне забезпечення зображена на рисунку 1. В результаті проведеного дослідження стало очевидно, що існуючі підходи та принципи формування та створення експертних систем прийняття інвестиційних рішень ще недостатньо повно враховують специфіку, функціональну зв'язність, багатокритеріальність проблем та задач, що вирішуються в інвестиційному прогнозуванні.

Так, у дослідженні, у рамках формування інтегральних показників, на прикладі інвестиційного проекту для однієї з підсистем консолідованої системи, реалізовано метод комбінації прогнозів – екстрапольованого і агрегованого за ймовірністю випадкових факторів (рис. 2). Після інтегральної оцінки факторів постала необхідність встановлення ступеня їх домінантності.

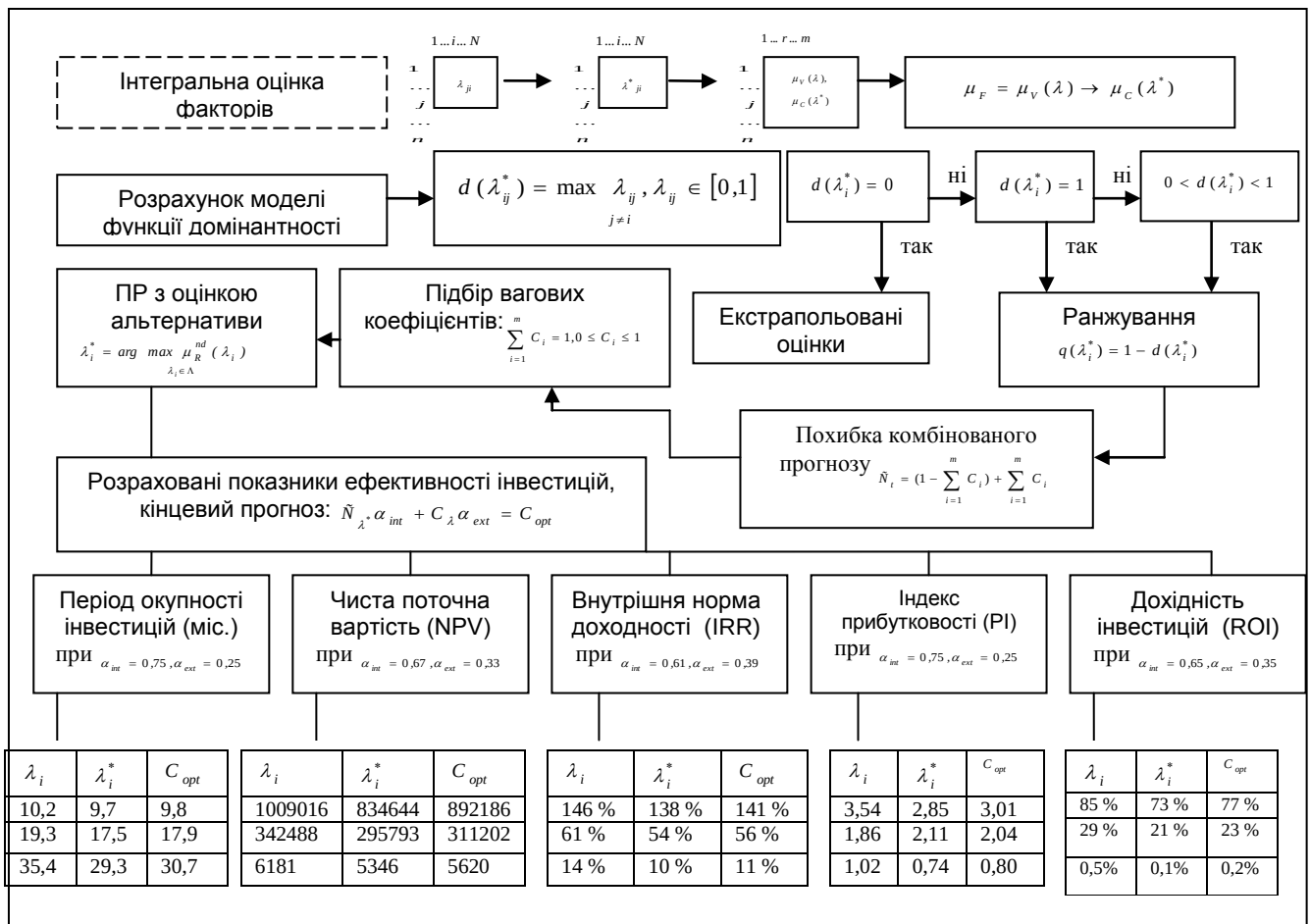
Для цього у системі застосовувалася узагальнююча оцінка перетворення матриць нормованих значень вихідних ознак у матриці множин цілей і обмежень: $\mu_F = \mu_V(\lambda) \rightarrow \mu_C(\lambda^*)$. Де $\mu_V(\lambda)$ – множина цілей, $\mu_C(\lambda)$ – множина обмежень, а $\mu_F(\lambda)$ – множина перетину цих множин. У сполученні областей визначення вхідної змінної λ – екстрапольований прогноз, а вихідна змінна λ^* – прогноз за розрахованою ймовірністю випадкових факторів реалізації проекту.

Отримані дані порівнюються у блоці аналізу функції домінантності, орієнтованому на калібрування нечітких відношень переваги $\lambda_{ij} \in [0,1]$, причому $d(\lambda_{ij}^*) = \max_{j \neq i} \lambda_{ij}$

демонструє максимум впливу, з яким λ_{ij}^* підлягає домінуванню з боку інших об'єктів множини Ω . Якщо λ_i^* не доміноване ($d(\lambda_i^*) = 0$), можна обмежитися екстрапольованим прогнозом, в іншому випадку ($0 < d(\lambda_i^*) \leq 1$) значення ранжуються для зменшення похибки прогнозування і підбору вагових коефіцієнтів. Подальший процес прийняття рішення (ПР) виходить з того, що для альтернатив $\lambda_i \in \Lambda$ значення $\mu_R^{nd}(\lambda_i)$ виступає як недомінованість цієї альтернативи (ступінь, з якою λ_i не домінується жодною альтернативою з множини Λ). Врешті обирається альтернатива максимальної недомінованості λ_i – екстрапольованих прогнозних оцінок (рис.2).

Коефіцієнт ваги по домінантному $\tilde{n}_{\lambda}$ із урахуванням ймовірної ваги базових факторів в інтегральній оцінці α_{int} – це частина розрахованого в системі прогнозу, тоді як c_{λ} – привласнений коефіцієнт ваги екстрапольованого прогнозу α_{ext} . Для того, щоб розрахувати оптимальний прогноз c_{opt} , $\tilde{n}_{\lambda, \lambda^*}$ перемножуються із своїм ваговим коефіцієнтом, а потім додаються. Наприклад, за періодом окупності інвестицій в першому сценарії: $(10,2 \times 0,25) + (9,7 \times 0,75) = 9,8$. Можна побачити, що у всіх варіантах прогнозні показники ефективності інвестицій λ_i^* менші за екстрапольовані λ_i . Оптимальні прогнозні показники все ж більш наближені до тих, які були розраховані у системі за ймовірної вагою базових факторів в інтегральній оцінці, аніж ті, що були екстрапольовані.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз існуючих розробок експертних систем підтримки прийняття управлінських рішень економічної та фінансової орієнтації показав їх обмеженість за кількістю предметних областей, функцій, що реалізуються, складності задач, що вирішуються, комплексу цілей управління, критеріїв оптимізації, різновиду методів та моделей прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності.



Джерело: власні дослідження

Рис.2. Комбінований прогноз оцінки ефективності інвестицій

Наукова незабезпеченість в управлінні фінансами призводить до неякісного управління фінансовими активами, і через це, згодом, – до банкрутства підприємств та ринковим кризам. Тому стає актуальною розробка такого експертного блоку задач в системі інвестиційного прогнозування, що буде орієнтований на вибір ефективного варіанту фінансового рішення з урахуванням оцінок альтернатив, які задаються по декільком критеріям в конкретній проблемній ситуації. Врешті підсистема інвестиційного прогнозування здатна виступати концептуальною основою взаємоузгодження прогностичної діяльності інституційних одиниць галузі та важливою складовою системи стратегічного планування.

Анотація

Стаття присвячена проблемам консолідованого інвестиційного прогнозування у системі державного прогнозування і стратегічного планування. Обґрунтовується ефективність евристичних методів оцінки багатфакторного інвестиційного ризику.

Ключові слова: інвестиційне прогнозування, комбінований прогноз, стратегічне планування, експертне забезпечення, підтримка інвестиційних рішень.

Аннотация

Статья посвящена проблемам консолидированного инвестиционного прогнозирования в системе государственного прогнозирования и стратегического планирования. Обосновывается эффективность эвристических методов оценки многофакторного инвестиционного риска.

Ключевые слова: инвестиционное прогнозирование, комбинированный прогноз,

стратегическое планирование, экспертное обеспечение, поддержка инвестиционных решений.

Summary

This article is devoted to the problems of forecasting consolidated investment in the state forecasting and strategic planning. Substantiates the effectiveness of heuristic methods to estimate multifactor investment risk.

Keywords: investment forecasting, combined forecasts, strategic planning, expert support, support for investment decisions.

Список використаних джерел:

1. Лукінов І.І. Вибрані твори: у 2-х кн. / І.І.Лукінов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – кн.2. – 794 с.
2. Мацибора Т.В. Іноземні інвестиції в АПК України: [моногр.] / Т.В.Мацибора. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 186 с.
3. Перехідна економіка / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін. / За ред. В. М. Геєця. — К. : Вища шк., 2003. — 591 с.
4. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація): [навч. посіб.] / В.М. Геєць, А.А. Мазаракі, О.П. Корольчук та ін. – К.: КНТЕУ, 2010. — 279 с.
5. Джарратано Д. Экспертные системы: принципы разработки и программирование / Д. Джарратано, Г. Райли / [Пер. с англ.]. — М.: «Вильямс», 2006. — 1152 с.
6. Детмер У. Производство с невероятной скоростью: улучшение финансовых результатов предприятия / У.Детмер, Э.Шрагенхайм / [Пер. с англ.]. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 330 с.

УДК: 338.49

Захарова С.Г., Шевченко О.В.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Постановка проблеми. Процес формування системи стратегічного управління (розвитку) підприємства має глибокий, радикальний характер, він потребує багато часу, значного обсягу ресурсів та поступового здійснення. Система стратегічного управління (розвитку) може бути сформована на будь-якому підприємстві, проте найбільші можливості вибору та створення певної моделі стратегічного управління є на великих підприємствах.

Не існує стратегії, єдиної для всіх компаній, так само, як і не існує єдиного універсального стратегічного управління. Кожна фірма унікальна у своєму роді, тому і процес вироблення стратегії для кожної фірми унікальний, оскільки він залежить від позиції фірми на ринку, динаміки її розвитку, її потенціалу, поведінки конкурентів, характеристик вироблюваного її товару або її послуг, що надаються, стану економіки, культурного середовища і ще багатьох чинників. В той же час є деякі основоположні моменти, які дозволяють говорити про деякі узагальнені принципи вироблення стратегії поведінки і здійснення стратегічного управління.

Огляд останніх досліджень і публікацій Істотний внесок у дослідження сутності, обґрунтування специфіки розвитку і управління підприємствами туристичного бізнесу зробили вітчизняні та закордонні вчені, серед яких: О.М. Азарян, А.Ю. Александрова, Л.В. Балабанова, В.Д. Безносьок, А.В. Бережна, Л.фон Бертаманфі, О.В. Виноградова, В.Г. Герасименко, В.Г. Гуляєв, В.П. Дергачов, Л.П. Дядечко, В.К. Євдокименко, Н.Л. Жукова,

Д.К. Ісмаєв, М.І. Кабушкін, В.І. Карсекін, В.А. Квартальнов, В.Ф. Кифяк, В.С. Кравців, М.П. Крачило, Й. Криппендорф. Інформаційною базою дослідження є дані Державного комітету статистики України, що характеризують стан і розвиток підприємств туристичного бізнесу, результати власних досліджень автора, Обробка інформації здійснювалася за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. У результаті розвитку ринкових відносин в Україні підприємства мають економічну свободу щодо вибору напрямів та орієнтирів розвитку, а також вибору ринків діяльності, визначення напрямків використання власних коштів, формування конкурентної політики тощо. За цих умов у критичному стані опинилося чимало підприємств, що пояснюється значною мірою неефективним управлінням, несвоєчасною адаптацією до зовнішніх змін, відсутністю стратегічного мислення у керівників підприємств. Туризм являє собою сегмент сфери послуг, що забезпечує задоволення потреб людей і реалізацію їхньої діяльності у вільний час, за рахунок відпочинку, розваг, подорожів. Дослідження господарської діяльності підприємств туристичного бізнесу дало змогу зробити висновок, що особливості управління розвитком підприємств обумовлені, перш за все, специфічними характеристиками послуги. Це стосується неосяжності, незбереженості, мінливості якості та невіддільності від об'єкта споживання і джерела надання, якими характеризується будь-яка туристична послуга. Планування сільського туризму потребує інтегрованого підходу з огляду на низку обставин об'єктивного характеру[1].

Низька рентабельність індивідуального селянського (фермерського) господарства як основного виду землекористування у сільських місцевостях та зростання економічних проблем землекористування вимагає від сільського фермера вміння планувати й раціонально перерозподіляти наявні ресурси, зокрема, в інтересах туризму.

Панує думка, що туризм є ефективним засобом економічного та соціального відродження. Однак, враховуючи фрагментарний характер поширення сільського зеленого туризму в Карпатському регіоні, необхідно здійснювати перспективне територіальне й економічне планування для того, щоб забезпечити відповідні вигоди та прибутки для сільських місцевостей.

Сільська місцевість є непостійним ресурсом, дуже чутливим до екологічних та соціальних змін, тому в кожному окремому випадку може розвинути лише певні види туризму, адекватні її фізичним та соціокультурним характеристикам. Дуже важливо, щоб характеристики, які приваблюють туристів, згодом не зникли внаслідок надлишкового розвитку туризму. Для цього потрібно здійснювати постійний менеджмент туризму та туристів[2].

Планування розробляють із урахуванням чітко визначених часових рамок із застосуванням гнучких сучасних інтегративних, екологічно безпечних та сталих методів.

Найбільша проблема планування на рівні приватних власників агроосель полягає у відсутності в них спеціальних економічних знань і відповідних навиків управління сільським туризмом. В Україні нині розширення та розвиток сільського зеленого туризму відбувається не внаслідок продуманої політики регіонального і місцевого планування, а екстенсивно, як інноваційний продукт ринку, що збільшується стихійно. Однак, не варто й перебільшувати цю проблему.

Потрібно враховувати й те, що туризм у сільських районах — це приватний ініціативний сектор, тому рівень його планування має відбуватися у руслі загального місцевого й регіонального планування соціально-економічного й культурного розвитку сільських громад. Ця проблема має два аспекти, які обов'язково варто розглядати при плануванні сільського туризму:

—необхідність враховувати розміри, місцезосташування, характеристики і потреби ринків сільського туризму;

—розуміння співвідношення політичних впливів та реальної економічної ситуації[3].

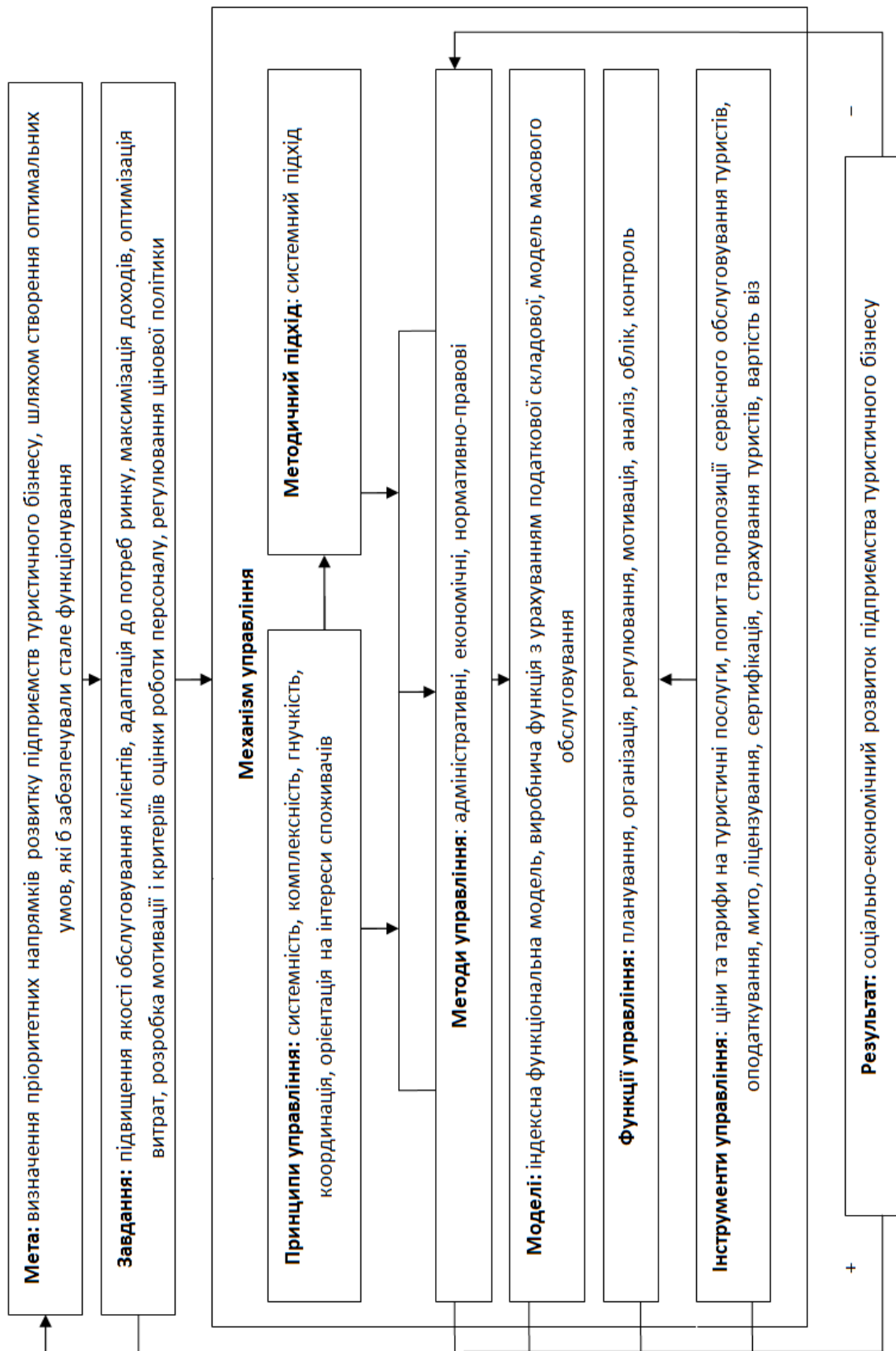


Рис. 1. Схема концептуальної моделі управління розвитком підприємств туристичного бізнесу

Висновки. Дослідження факторів, що впливають на управління розвитком підприємств туристичного бізнесу, дозволило виокремити такі складові у групуванні факторів внутрішнього середовища, як управління сезонністю, якістю і асортиментом туристичних послуг. На основі системного підходу розглянуто концептуальну модель управління розвитком підприємств туристичного бізнесу (запропонована Дімеденко І.В.), яка включає мету, завдання та механізм управління, у складі якого визначенні принципи, методичний підхід, методи, моделі, функції та інструменти управління розвитком підприємств туристичного бізнесу, а також оцінку ефективності діяльності. В агротуристичному секторі України здебільшого використовується маркетинговий підхід до ціноутворення. Суть його полягає в тому, що ціна на агрорекреаційні послуги встановлюється господарями з урахуванням цінової кон'юнктури найближчих прямих конкурентів, вигідності місцезнаходження агрооселі, близькості до розрекламованих курортно-рекреаційних центрів, мальовничості довкілля та інших міркувань. Встановлюючи ціни на послуги сільського зеленого туризму, власник агрооселі повинен керуватися обраною ним стратегією продукування й номенклатури послуг та обраним рівнем загального сервісу. Наприклад, якщо господар постановив для себе, що прагне пропонувати туристам елітні умови розташування й респектабельний сервіс, ціни за надані послуги, звичайно, будуть вищими, ніж у пересічних сусідніх агрооселях. Якщо ж господар орієнтується на обслуговування відвідувачів, які схильні до помірних чи економних витрат, ціни за такий сервіс мають бути нижчими. Загалом, чим точніше господар визначає для себе стратегію розвитку свого агротуристичного "бізнесу/підробітку", тим простіше йому буде встановити адекватну ціну.

Анотація

Одним з сучасних підходів до управління, який декілька десятиліть у практиці зарубіжних фірм визнається пріоритетним є стратегічний підхід. Стратегічне управління – це одна з функцій управління, яка представляє собою процес вибору цілей організації та шляхів їх досягнення. Світовий досвід підтверджує вирішальне значення стратегічного управління для подолання проблем адаптації до мінливого зовнішнього середовища, забезпечення конкурентоспроможності та довгострокового успіху підприємства. Стратегічне управління стає більш актуальним для українських підприємств, які вступають в жорстоку конкуренцію як між собою, так і з іноземними підприємствами.

Ключові слова: туризм, стратегічний план, розвиток, управління, бізнес, послуга, сільський туризм

Аннотация. Одним из современных подходов к управлению, который несколько десятилетий в практике зарубежных фирм признается приоритетным есть стратегический подход. Стратегическое управление – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Мировой опыт подтверждает решающее значение стратегического управления для преодоления проблем адаптации к переменчивому внешнему обеспечению конкурентоспособности и долгосрочного успеха предприятия. Стратегическое управление становится актуальнее для украинских предприятий, которые вступают в жестокую конкуренцию как между собой, так и с иностранными предприятиями.

Ключевые слова: туризм, стратегический план, развитие, управление, бизнес, услуга, сельский туризм

Annotation

One of the modern going near a management, which a few decades in practice of foreign firms confesses priority there is strategic approach. Strategic management – it one of functions of management, which is a process of choice of aims of organization and ways of their achievement. World experience is confirmed by the decision value of strategic management for

overcoming of problems of adaptation to changeable external providing of competitiveness and long-term success of enterprise. A strategic management becomes more actual for the Ukrainian enterprises, which enter into a cutthroat competition both between itself and with foreign enterprises.

Keywords: tourism, strateginiy plan, development, management, business, favour

Список використаних джерел:

1. Агафонова Л.Г., Агафонова О.Є. /Туризм, готельний та рестораний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання/навчальний посібник – К.: Знання України, 2002. – 358с.
2. Агафонова Л.Г., Рога О.В. Підготовка бізнес-плану: Практикум – 3-тє вид. – К.: Товариство “Знання”, КОО, 2001 – 158с.
3. Димеденко І.В. Аналіз тенденцій розвитку туризму в Україні // Перспективи розвитку туризму і сфери послуг на міжнародному і національному рівнях: Матер. міжнар. наук.-практ. конф. – Луганск: ЛНПУ, 2006. – С. 89-94.
4. Димеденко І.В. Механізм податкового регулювання діяльності туристичних підприємств // Фінансовий і банківський менеджмент: досвід та проблеми: Тези доповідей і виступів міжнар. наук. конф. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2004. – С. 37-38.

УДК: 631.17 : 658.155

Андріанова І. К., Боборикіна Л. Я.

ЗАСТОСУВАННЯ СТОХАСТИЧНИХ МЕРЕЖНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ РІШЕННЯ ЗАДАЧ ПІДСИСТЕМИ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ

Постановка проблеми. Процес формування нових економічних відносин в країнах з ринковою економікою показує, що вміла реалізація підприємницького потенціалу, науковий підхід до рішення задач оперативного планування забезпечує високі економічні досягнення. В сучасних умовах агропромисловий комплекс не може обходитись без кредитів та без інвестицій, тому планування в умовах невизначеності є одною з найважливіших задач для якісного управління підприємством. Комп'ютерне століття внесло свої ознаки в це мистецтво – застосування СППР- систем підтримки прийняття рішень для керівника, до якої відноситься ППП Microsoft Project.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Стохастичні мережні моделі вперше були застосовані в 1960-му році у працях Кофмана А., Голенко Д.И., Воропаєва В.І., Зуховицького С. І., Радчика І.А., Лебеда Б.Я. Високі вимоги до якості планів, необхідність систематичного контролю за їх виконанням і постійних корегувань, вимагають відповідних ефективних методів вирішення цього складного класу завдань. Тому на практиці знайшли впровадження класичні мережні моделі і були несправедливо забуті стохастичні. В літературі зараз з'являються статті про застосування альтернативних мережних моделей, автори - Воропаєв В.І. та Гельруд Я.Д.

Питанню стохастичних мережних моделей була присвячена монографія Голенко Д.И., яка вийшла в 2001 році.

Завдання дослідження. Виживання в умовах ринку - це головна задача аграрного сектора виробництва, керування яким повинно здійснюватись в сучасних умовах з застосуванням економіко – математичних методів і комп'ютерної техніки. Одним з таких

методів, що дозволяють забезпечити прийняття обґрунтованих рішень є мережне планування на базі стохастичних моделей термінів виконання робіт.

Виклад основного матеріалу. Ринкові відносини набагато посилили фінансову відповідальність підприємств за свою діяльність. Удосконалення та впровадження методів управління за допомогою створення автоматизованої системи, які були необґрунтовано забуті в останні 20 років, дуже актуальний напрям розробки організаційно – управлінських моделей в економіці, особливо в умовах невизначеності.

Для розробки управлінського рішення потрібна математична модель, яка б дозволила швидко робити перерахунки і була б досить гнучкою, могла б бути укрупненою та деталізованою, яка б дозволила по мірі надходження інформації робити уточнення і перерахунки.

Особливо важливо вирішити таку задачу на початковій стадії становлення підприємства. Потрібно зосередити увагу на можливих варіантах виконання робіт, узгодженню з комплексом технічних засобів та ресурсами.

Для сільського господарства важливим плановим документом є технологічна карта. Вона відповідає на питання: скільки оптимально потрібно агрегатів для проведення кожної роботи, які витрати праці, скільки треба грошових коштів, які норми внесення добрив, тощо. Але вона не дає повної картини виробничого процесу – технології виконання робіт, особливо в умовах невизначеності з технікою та іншими ресурсами, термінів їх виконання. Якщо процес формування технологічних карт автоматизувати, господарство буде мати всі належні складові для побудови мережного графіка системи оперативного планування. Ця задача ускладнюється тим, що спочатку треба розробити класифікатор типових найменувань робіт, з яких складається технологічні карти. Як приклад, можна навести найменування видів робіт з альбому «Нормативів витрат на вирощування сільськогосподарських культур...». Розглянемо для смородини та для суниці один і той же вид робіт – «Внесення мін. добрив». Агротехнічні вимоги з розрахунку на 1 га для цих двох культур різні: для суниці – азотні, фосфатні та калійні добрива, для смородини – тільки фосфатні та калійні. Крім того – в різних пропорціях.

Для автоматизації процесу неможливо ці різні за змістом види робіт називати однаково. Тому, для розробки класифікатора треба провести дуже кропітку роботу по формуванню типових назв видів робіт, як це було нами зроблено при формуванні типових альтернативних мережних фрагментів для гречки, вівса та озимої пшениці. [1]. Наступний етап – це формування кодів для однакових видів робіт. Тільки після наявності такого класифікатора можна підготувати перелік робіт для мережної моделі, термін виконання яких – це затрати людино-годин. Це дуже кропітка і велика робота. Але її виконання дуже полегшило би формування моделі оперативного планування для сільськогосподарських робіт. Ми будемо розглядати ситуацію, коли мережна модель може бути побудована ручним способом, але має достатню ступінь невизначеності.

Методика та програми мережного планування добре розроблені лише для стандартних мережних графіків, призначених для відображення комплексів робіт з простою детермінованою структурою. У стохастичних мережах відображаються не тільки склад, взаємозв'язки і оцінки тривалості виконання робіт, але оцінюється і вірогідність можливих варіантів досягнення кінцевої мети, шляхом завдання вірогідності альтернативних шляхів виконання робіт. Дуже часто важко задати точно тривалість виконання роботи і тому в практичній діяльності замість одного числа (детермінована оцінка) задаються дві оцінки — мінімальна і максимальна.

Мінімальна (оптимістична) оцінка $t_{\min}(i)$ характеризує тривалість виконання роботи при найбільш сприятливих обставинах, а максимальна (песимістична) $t_{\max}(i)$ — при найбільш несприятливих. Тривалість роботи в цьому випадку розглядається, як випадкова величина, яка в результаті реалізації може прийняти будь-яке значення в заданому інтервалі. Такі оцінки називаються імовірнісними (випадковими), і їх очікуване значення $t_{\text{ох}}$ оцінюється по формулі бета-розподілення:[3,4].

В цілому елементи невизначеності в таких графіках можуть бути пов'язані з невизначеністю часу виконання окремої роботи, коли цей час задається як випадкова величина, або з можливими альтернативами логічної схеми зв'язків між собою робіт мережевого графіка. Тоді для кожної дуги обов'язково повинні бути вказані імовірнісні характеристики реалізації окремих робіт.

Ясно, що в реальній дійсності має місце невизначеність як в структурі графа (роботи можуть бути присутніми, або відсутніми), так і в термінах виконання робіт, моментах настання подій, які не можуть бути перенесені на другий час і ін.). Крім того, термін виконання робіт дуже часто визначається випадково - оскільки збільшення або зменшення тривалості однієї або декількох попередніх робіт може впливати на параметри подальших по технології. Часто такі роботи відносяться до маловивчених. Тоді необхідні експертні оцінки для розрахунку тривалості виконання і ми підійшли до необхідності використання стохастичних мережних моделей.

Частіше всього тривалість виконання роботи можна задати в інтервалі часу через мінімальну, оптимальну та максимальну оцінку. Тоді ми можемо розглядати тривалість як випадкову величину, яка буде приймати значення з заданого інтервалу часу. Як відомо з літератури про стохастичні мережні моделі [3,4], при розрахунку терміну виконання роблять припущення, що довжина виконання роботи при заданих 3-х оцінках буде визначатися β -розподіленням випадкової величини, яка знаходиться в заданому інтервалі.

Середня очікувана величина тривалості виконання роботи (t_i) – математичне очікування розраховується по формулі:

$$t_i = (A + 4M + B) / 6, \text{ де:}$$

A - мінімальна оцінка тривалості роботи,

M - найбільш вірогідна оцінка тривалості роботи,

B - максимальна оцінка тривалості роботи.

Відхилення від очікуваної тривалості виконання роботи (t_i) - дисперсія розраховується по формулі:

$$\sigma_1^2 = \left[\frac{1}{6} (B - A) \right]^2$$

Важливим постає питання щодо ймовірності для певної роботи з'явитися на критичному шляху. Для стохастичних моделей робіт з випадковими оцінками тривалості їхнього виконання ми можемо лише оцінити ймовірність того, що робота буде належати до критичної зони. Для цього треба оцінювати тривалість роботи та дисперсію (відхилення). Ми можемо виділити групу робіт, що мають тенденцію лежати в критичній зоні, і, навпаки, групу робіт, які в ніякому разі не попадуть на критичні шляхи. За допомогою метода статистичного моделювання (метода Монте-Карло) можна виявити роботи критичної зони.

Отже, виявлення можливого складу критичного шляху (або декількох шляхів) дозволяє встановити роботи, що визначають хід виконання всього комплексу. Ці «критичні» роботи повинні виконуватися точно за графіком, і на них повинні бути спрямовані найбільші ресурси й увага керівництва. Інші роботи, що не відносяться до критичного шляху, допускають деякі запізнювання термінів виконання на розраховані резерви часу. Якщо нам відомі закони розподілу для визначення тривалості робіт, неважко розрахувати середнє значення тривалості (математичне очікування) і дисперсію для цих подій.

Визначені для кожної роботи дані про середнє значення та дисперсію тривалості її виконання ми будемо використовувати для розрахунку середніх термінів настання робіт критичного та некритичних шляхів, з подальшим аналізом вірогідності можливості настання таких подій.

Класичним зразком імітаційного моделювання складних систем на ПК вважається метод Монте-Карло. Основою цього методу є датчик випадкових чисел, який генерує сукупність тривалості робіт у заданому інтервалі (A,B). Точність методу Монте-Карло пропорційна $\sqrt{N}$, де N — число випробувань.

За допомогою СППР - системи підтримки прийняття рішень, до якої відноситься ППП Microsoft Project, можна швидко розрахувати кожен варіант мережної моделі та вибрати потрібний. В результаті одержимо цілий ряд значень календарних дат виконання робіт, довжини критичного шляху $T_{кр.}$, що дає можливість розрахувати середню тривалість критичного шляху та інтервал його значень: $T_{кр.min} \leq T_{кр.} \leq T_{кр.max}$

Цей метод не треба застосовувати, коли тривалість критичного шляху настільки перевищує тривалість інших повних шляхів, що практично неможливо, щоб критичний шлях пройшов по іншим роботам.

Процес планування сезонних робіт має жорсткі часові обмеження їх виконання. В період підготовки до виконання робіт необхідно мати можливість прорахувати різні варіанти виконання замовлень, закупівлі техніки, або її оренди, коли її не вистачить на певний період, укласти всі потрібні договори і що саме головне – попередньо визначити фінансові результати роботи. Дуже складна і практично нерозв'язна завдання - досягнення безперервності використання всіх ресурсів виробництва одночасно.

Висновки. Поява в Україні нових господарських структур різних форм власності, розвиток міжнародних економічних зв'язків зумовлюють необхідність удосконалення методів планування та обліку виробництва особливо в сільському господарстві, яке залежить від багатьох нестандартних умов.

Використання мережних графіків в управлінні і плануванні виробництвом розвивалося, з одного боку, у напрямі насичення робіт мережного графіка додатковою інформацією про трудові і матеріальні ресурси, а з іншого – альтернативними варіантами виконання робіт, що, в свою чергу, привело к необхідності розрахунку стохастичних мережних моделей.

Анотація

Становлення ринкової економіки в Україні, поява підприємств малого бізнесу, розвиток економічних зв'язків зумовлюють необхідність удосконалення методів управління в умовах невизначеності. Це особливо стосується сільського господарства, яке залежить від погодних умов, від наявності техніки, від вологості ґрунтів, від їх якості. В оперативному плануванні саме стохастичні моделі дозволять повно врахувати особливості конкретного виробництва.

Ключові слова: стохастичні мережні моделі, випадкова довжина виконання, оперативне планування, дисперсія, математичне очікування, календарний план, діаграма Ганта.

Аннотация

Становление рыночной экономики в Украине, появление предприятий малого бизнеса, развитие экономических связей определяют необходимость усовершенствования методов управления в условиях неопределенности. Это особенно касается сельского хозяйства, которое зависит от погодных условий, от наличия техники, от влажности ґрунтов, от их качества. В оперативном планировании именно стохастические модели позволят учесть особенности конкретного производства.

Ключевые слова: стохастические сетевые модели, случайная длительность выполнения, оперативное планирование, дисперсия, математическое ожидание, календарный план, диаграмма Ганта.

Summary

Establishment of market economy in Ukraine, emergence of small companies, development of economic ties require improvement of management methods in the uncertain conditions. This particularly concerns farming industry, which depends upon weather conditions, equipment, as well as the moisture and quality of soil. In the operational planning, stochastic models can fully accomodate the specifics of certain production.

Keywords: stochastic network models, random execution length, operational planning, dispersion, expected value, calendar plan, Gant Chart.

Список використаних джерел:

1. Боборикіна Л.Я. Розробка моделі управління контрактами обслуговуючого підприємства /Боборикіна Л.Я., Гончаренко І. В.//Вісник аграрної науки Причорномор'я.–2002. – (Вип.6).– Миколаїв:МДАУ. –С.36-41.
2. Андріанова І.К. Формування оптимальних календарних планів надання послуг фермерським господарствам / Андріанова І.К., Боборикіна Л.Я. //
3. Вісник аграрної науки Причорномор'я.–2004. – (Вип. 2.,т.2).– Миколаїв:МДАУ. –С.3-7.
4. Кофман А. Сетевые методы планирования – М.: Прогресс, 1968.
5. Голенко Д.И., Статистические методы сетевого планирования и управления, М.: Наука, 1968, 400 с.

УДК: 330:631.1

Клочан В.В.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Постановка проблеми. Інформаційні системи утворюються з окремих функціонально пов'язаних підсистем. Саме поєднання останніх в цілісну спільність через категорії одиничного, особливого та загального дозволяє проводити поглиблене пізнання досліджуваних процесів.

Особливості сучасного розвитку системи інформаційно-консультаційного забезпечення сільського господарства зумовлені багатьма чинниками: по-перше, властивостями самих систем, цільна єдність елементів яких формує нову якість, що відсутня в її складових; по-друге, специфічними відмінностями функціонування аграрної галузі як складової господарського комплексу; по-третє, властивостями інформації як джерела відомостей; по-четверте, своєрідними рисами сфер використання продукції системи інформаційно-консультаційного забезпечення в управлінні, виробництві, ринковій діяльності тощо. Перелічені чинники носять, переважно, об'єктивний характер, а способи їх врахування в практичній роботі ґрунтовно розглянуті багатьма вченими та закріплені в науково-методичних положеннях і рекомендаціях щодо створення і функціонування систем інформаційно-консультаційного забезпечення (рис. 1).

Стан вивчення проблеми. Аспекти інформаційно-консультаційного забезпечення агропромислового виробництва знаходяться постійно в полі зору науковців та досліджувались в роботах Андрійчука В.Г., Біттера О.А., Бугуцького О.А., Гайдуцького П.І., Дем'яненка М.Я., Долішнього М.І., Лузана Ю.Я., Макаренка П.М., Мельника Л.Ю., Рижука С.М., Саблука П.Т., Шпичака О.М., Юрчишина В.В. та багатьох інших. Разом з

тим, не всі аспекти цієї проблеми всебічно досліджені. На деяких з них, а саме на організаційно-економічних особливостях інформаційно-консультаційного забезпечення ми й акцентуємо увагу.

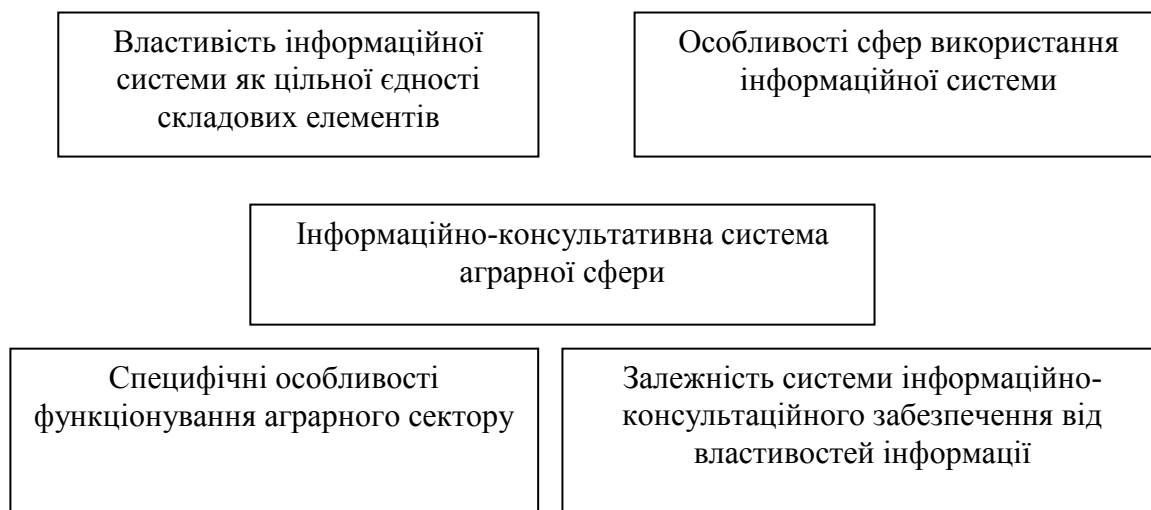


Рис. 1. Особливості системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери

Завдання і методика досліджень. Мета досліджень полягає у визначенні особливостей сучасного розвитку системи інформаційно-консультаційного забезпечення агропромислового виробництва. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення економічних процесів; монографічний; законодавчі, нормативно-правові акти.

Стан вивчення проблеми. Так, особливістю функціонування системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери є те, що ця система виступає у якості каталізатора процесів розвитку економічних відносин, кредитно-фінансових операцій, науково-технічного співробітництва, товарного обміну продукцією і послугами як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Структурними елементами системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери виступають: наукові установи, освітянські заклади, інституції державного управління та місцевого самоврядування, а також постачальники матеріально-технічних ресурсів, маркетингові (комерційні) ланцюги, дорадчі структури, інноваційні аграрні підприємства та інші юридичні та фізичні особи, які обслуговують сільськогосподарську та пов'язану з нею виробничо-господарську діяльність.

В сучасних умовах жодне підприємство не може існувати відокремлено від інших виробничо-господарських структур та бути інформаційно ізольованим від тих процесів, що відбуваються в тому чи іншому секторі економіки, регіоні країни або частині світу. Аграрії є споживачами інформації та консультацій, слугуючи водночас джерелом інформації, що необхідна для постачальників відповідних послуг. При цьому представники аграрної сфери можуть також виступати в якості постачальників інформаційно-консультаційних послуг. Адже наочна демонстрація економічних, соціальних, галузевих, технічних, технологічних та інших аграрних досягнень може служити найбільш переконливим аргументом на користь впровадження в практику відповідних заходів.

Економічна ефективність виробничо-господарської діяльності та соціально-економічна результативність аграрної галузі найбільш адекватно віддзеркалюють відповідність існуючої системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери вимогам сьогодення. Ці результати вказують на потребу виведення даної системи на якісно новий рівень функціонування, що потребує відповідних наукових досліджень.

Характерною рисою функціонування системи інформаційно-консультативного забезпечення аграрної сфери постає інноваційна спрямованість її розвитку. Створення цілісної, ефективної і гнучкої системи управління сільським господарством об'єктивно зумовлює необхідність проведення комплексної автоматизації процесів збору інформації, її реєстрації, передачі, зберігання, переробки і доведення отриманих результатів до об'єктів управління. Ці функції покладаються на інформаційні системи. Проте в сучасних умовах значення інформаційних систем цим не обмежується. Можна навести немало прикладів того як певна частина управлінських рішень і операцій перекладається на апаратно-програмні засоби, роблячи їх таким чином продовженням і доповненням людського інтелекту. Тобто система інформаційно-консультативного забезпечення, будучи продуктом прискореного розвитку науково-технічного прогресу, в свою чергу, слугує чинником прискорення цього процесу.

Особливою ознакою інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери виступає відкритість даної системи. Ця особливість ґрунтується на інформаційній властивості, що передбачає наявність як носія повідомлення, так і його приймача, забезпечуючи постійний інформаційний зв'язок аграрних товаровиробників із зовнішнім середовищем.

За останні десятиліття спостерігається різке (в геометричній прогресії) збільшення обсягів інформації у всіх сферах діяльності людини. Ця інформація настільки різноманітна, швидкоплинна та мінлива, а ще й має здатність нагромаджуватися, що її неможливо обробити та довести до споживача за допомогою "вчорашніх" методів. У зв'язку з цим виникає нагальна необхідність створення інформаційних систем на базі новітніх автоматизованих засобів збору, обробки, зберігання, передачі інформації. Країни, які швидше інших вийшли на передові рубежі сучасних інформаційних технологій та використовують їх інтелектуальний потенціал, забезпечили радикальні зміни в економічних, політичних, соціальних відносинах [Японія, Республіка Корея, Сінгапур, Тайвань, Китай].

Впровадження передових інформаційних технологій в сільському господарстві покликане забезпечити безперервний процес збору, аналізу й оцінки необхідної інформації, у тому числі й про ситуацію на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Особливості формування та розвитку системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери базуються на відмінностях сільськогосподарської виробничо-господарської діяльності. Так, сезонність сільськогосподарського виробництва породжує значні амплітуди коливань між максимальними та мінімальними обсягами здійснюваної досліджуваною системою роботи, що спричинює періодичність завантаженості працівників системи інформаційно-консультаційного забезпечення. В одні періоди вони мають надмірний обсяг роботи, а в інші – її недостатньо, або вона й зовсім відсутня.

Аграрні підприємства здійснюють свою діяльність в умовах постійних ризиків і невизначеності. Однією з причин цього є те, що в сільському господарстві економічний процес відтворення тісно переплітається з природними процесами. Тут сільськогосподарська продукція виробляється за участю живих організмів, які часто позиціонуються з засобами виробництва. А оскільки вони є живими організмами, то й розвиваються за біологічними законами, що, в свою чергу, зумовлює залежність відтворювальних процесів в сільському господарстві від природних факторів.

Крім зазначеного, має місце значна залежність виробничо-господарської діяльності аграрної сфери від природно-кліматичних умов та примх погоди. Все це вимагає постійного підтримування зв'язку між споживачем та постачальником інформаційно-консультаційних послуг, що ускладнює роботу останнього. Водночас вплив стохастичних чинників унеможливорює формування прямого зв'язку між оплатою праці і кінцевими її результатами стосовно працівників системи інформаційно-консультаційного забезпечення.

Просторова розосередженість виробничо-господарської діяльності аграрної сфери, наявність великої кількості суб'єктів господарювання та їх організаційно-правова різноманітність, значно ускладнює процес доведення необхідної інформації та консультування, а також прийняття кваліфікованих оперативних управлінських рішень у випадку зміни поточної економічної або ринкової ситуації. До цього ще слід додати, що сільськогосподарське виробництво здійснюється в різних ґрунтово-кліматичних умовах (в Україні налічується 650 різновидів ґрунтів), під впливом яких в країні сформувалися різні виробничі типи господарств, між якими існує суттєва диференціація в рівнях економічного розвитку.

При інформаційно-консультаційному забезпеченні варто приймати до уваги те, що сільському господарстві, на відміну від промисловості, до процесу виробництва продукції, залучається земля. Як не замінний засіб виробництва, земельний ресурс вимагає особливого ставлення до себе, що породжує ряд завдань, пов'язаних із необхідністю збереження і підвищення родючості ґрунтів. Тому інформаційно-консультаційне обслуговування аграрної сфери безпосередньо стосується вирішення проблем екології та захисту природного довкілля.

В останній час актуалізується проблема, що пов'язана зі зняттям мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. Перетворення даного ресурсу в товар суттєво розширює спектр інформаційно-консультаційних послуг та включає в їх перелік заходи, що пов'язані з вирішенням комплексу завдань економічного, соціально-психологічного, маркетингового та політичного характеру.

Сучасною особливістю розвитку системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери постає незадовільний фінансовий стан значного числа аграрних господарюючих суб'єктів - споживачів інформації. В умовах відсутності масштабних фінансово-кредитних ресурсів значна кількість аграріїв – потенційних користувачів інформації та консультацій мають обмежені можливості щодо впровадження апаратно-програмного забезпечення для збору, обробки й зберігання необхідної інформації, а в окремих випадках – навіть оплачувати її надання зі сторони. Тому фінансування системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери повинно відбуватися за безпосередньої участі в цьому процесі держави зі скороченням її частки по мірі нарощування економічного потенціалу аграрних товаровиробників.

Особливістю сучасного розвитку системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери виступають її значні соціально-демографічні втрати. За обмеженого вибору видів трудової діяльності в сільській місцевості відбувається скорочення чисельності працюючих, зайнятих у сільськогосподарському виробництві. Порівняно низький з іншими секторами економіки рівень оплати праці в сільському господарстві спричинює значний відтік сільських мешканців в промислові центри країни та від'їзд за кордон. Такий стан, разом зі складною демографічною ситуацією (смертність сільського населення значно перевищує народжуваність) призводить до загального скорочення чисельності сільських жителів. Компенсувати втрати трудових ресурсів можна за рахунок посилення матеріально-технічної бази, використання новітніх технологій виробництва продукції та прогресивних форм організації праці. Необхідність впровадження зазначених напрямів в практику аграрного господарювання актуалізує розвиток системи інформаційно-консультаційних послуг. Останні при цьому можуть використовуватися для зниження міграційних настроїв сільських жителів за рахунок диверсифікації виробничо-господарської діяльності сільської місцевості.

Доцільність впровадження та розвиток системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери в частині створення розгалужених мереж по наданню інформаційних послуг та консультування усвідомлюється їх потенційними споживачами. Це підтверджуються результатами проведеного нами опитування більше ніж 200 керівників та економістів сільськогосподарських підприємств Вінницької, Миколаївської, Одеської, Хмельницької та Херсонської областей (2010 р.). Практично всі вони хотіли б

отримувати необхідну їм інформацію (93%).

В той же час переважна більшість опитаних висловила сумнів щодо того, що інвестиції в засоби автоматизованої обробки інформації, а тим більше розраховані на довгострокову перспективу (3-5 років), є вирішальними в конкурентній боротьбі. Та й для короткострокової перспективи (1,5-2 роки) багато хто з них ставив під сумнів факт можливої окупності витрачених коштів, оскільки не має чіткого уявлення про роль і значення інтелектуальних систем в управлінні бізнесом в сучасних умовах. Були, звичайно, й далекоглядніші керівники, які з власного досвіду переконані, що використання інформаційних систем забезпечує більш високу оперативність та гнучкість в управлінні і, як правило, значно нижчі витрати на функціонування їх підприємств. Таким чином, розміри необхідного капіталу, фінансова самодостатність потенційних споживачів інформації і, особливо розуміння ними виклику часу, також можуть служити як силою, що підтримує прогрес, так і гальмом на шляху впровадження систем інформаційно-консультаційного обслуговування.

Це далеко не всі особливості системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери, що базуються на її відмінностях. Проте, навіть із наведеного можна зробити узагальнюючий висновок про надзвичайну складність завдання, яке ставиться перед досліджуваною системою щодо підвищення соціально-економічної результативності функціонування вітчизняного сільського господарства. Практичним підтвердженням служить досвід країн з розвинутою економікою (США, Канада, Бразилія, країни Європейського Союзу та ін.).

Ряд особливостей системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери базується на властивостях інформації як такої. Так, однією з характеристик інформації є її вірогідність (достовірність). Відповідно особливістю функціонування системи інформаційно-консультаційного обслуговування сільського господарства є те, що результат його впливу на об'єкт управління майже завжди носить вірогідний характер.

Вірогідною вважають інформацію, яка не перевищує допустимий рівень перекручення характеристик явища або процесу і відображає те, що вона повинна відображати. На вірогідність інформації, яка надходить, впливають інформаційні бар'єри, тобто перешкоди, що заважають збереженню кількості і якості інформації і призводять до її неповноти (відомчі, економічні, технічні, психологічні бар'єри). Прагнення забезпечити більш високу вірогідність інформації часто супроводжується її надмірністю (повторюваність, дублювання).

Надмірність інформації може бути корисною, якщо вона підвищує надійність системи даних, і непотрібною - якщо вона містить дані, які повторюються і не використовуються для прийняття рішень. Кожний менеджер за будь-яких обставин повинен забезпечувати високу достовірність інформації, що передається. Критерієм оцінки цієї вимоги є глибина, змістовність і ступінь відповідності інформації поставленим цілям.

До числа особливостей системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери слід віднести те, що інформація в них виступає як предмет праці і продукт праці. Характерною рисою цього продукту є можливість його пропонування на ринку в якості товару, специфічна особливість якого полягає в тому, що він може трансформуватися в інформаційні потоки і використовуватись в системі управління для обґрунтування і прийняття рішень, які погоджують і визначають вектор стратегії розвитку об'єкта управління.

Важливо підкреслити, що отриманий в результаті функціонування інформаційної системи продукт, не є уречевленим. Здебільшого це різноманітні інформаційні відомості, результати спостережень, певні узагальнення та пропозиції, представлені у вигляді документованої інформації, підготовленої відповідно до потреб управління та організації виробничо-господарської і маркетингової діяльності підприємств. Така інформація має ринкову (грошову) цінність для операторів аграрного ринку, банків, страхових компаній,

бірж, агроторгових домів і т.п. Процес акумулювання цієї інформації, зведення та групування, нарощування за кількістю та просторовим охопленням збільшує її ринкову споживчу вартість в рази.

Перспективним і прогресивним джерелом одержання інформації для управління виробничою і маркетинговою діяльністю підприємств аграрної галузі є сучасні інформаційні мережі. Укладання торгових угод за допомогою сучасних засобів комунікаційного зв'язку - один з напрямків застосування таких мереж, що швидко розвиваються та відкривають нові можливості для функціонування систем інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери. На сьогодні найбільшою і такою, що швидко розвивається інформаційною мережею є Інтернет. Число підприємств, що здійснюють торгові операції на основі баз даних цієї мережі швидко зростає.

Характерною рисою розвитку системи інформаційно-консультаційного обслуговування аграрної сфери постає роль досліджуваної системи в якості можливого соціально-психологічного інтегратора сільської громади та аграрних трудових колективів. Адже специфічним джерелом інформації безпосередньо в підприємстві, можуть бути чутки. Вони являють собою продукт "творчості" колективу, який намагається пояснити складну, емоційно значущу для нього ситуацію при відсутності або недостатці офіційних відомостей. При цьому вхідна версія, переходячи від одного члена колективу до іншого, доповнюється і змінюється до тих пір, доки не сформується варіант, що в цілому влаштовує більшість. Вірогідність цього варіанту залежить не тільки від істинності вхідного, але й від потреб і очікувань аудиторії, а тому може коливатися в діапазоні від 0 до 80-90%.

Висновок. Наведені ситуації можуть бути використані постачальниками інформаційно-консультаційних послуг для вирішення поставлених перед ними завдань. Тому створення і забезпечення ефективного функціонування системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери є цілком логічною відповіддю на виклик часу. Основною їх метою є реалізація механізмів підвищення економічної ефективності функціонування аграрних господарюючих суб'єктів та сталий розвиток сільських територій на основі прикладного використання інформації та консультування, наданих відповідною системою.

Анотація

В статті визначенні організаційно-економічні особливості сучасного розвитку інформаційно-консультаційного забезпечення в механізмі управління розвитком аграрної сфери.

Ключові слова: інформаційно-консультаційна служба, управління, дорадча служба, агропромислове виробництво, забезпечення.

Анотация

В статье определены организационно-экономические особенности развития информационно-консультационного обеспечения в механизме управления развитием агропромышленной сферы.

Ключевые слова: информационно-консультационная служба, управление, совещательная служба, агропромышленное производство, обеспечение.

Summary

In the article the determination organizational-economic features of development of the informative-consultative providing in the mechanism of management by development of agroindustrial production.

Keywords: informative-consultative service, management, deliberative service, agroindustrial production, providing.

Список використаної літератури:

1. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості: аналіт. доп. / Д. В. Дубов, О. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк. – К. : НІСД. – 2010. – 64 с.
2. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.
3. Закон України “Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки”

УДК 338. 43. 232/1

Полішкевич О.Р.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ КУКУРУДЗИ НА ПІВДНІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Існуюча проблема використання біопалив та інших поновлюваних джерел енергії останніми роками розглядається систематично та обговорюється насамперед у контексті охорони навколишнього середовища та прагнення гарантувати умови сталого регіонального і місцевого розвитку. Оскільки зростає залежність багатьох країн від імпорту палив, питання енергетичного забезпечення набуває все більшого значення. Останнім часом в зв'язку з попитом на альтернативні палива збільшилися посівні площі під кукурудзу, як найефективнішої сировини для виготовлення етанолу – зневодненого спирту. Листостеблова маса при цьому може використовуватися як тверде біопаливо для опалення. Теплотворна здатність стебел кукурудзи складає 12,5 МДж/кг, що на 19 % більше ніж у соломі колосових культур і гілок плодкових дерев [1].

Як відомо, що Україна не в змозі сама себе повністю забезпечити енергоносіями і вимушена велику їх частину (близько 12,5 млн т нафти на рік) імпортувати, що суттєво знижує енергетичну безпеку держави. Тому питання ресурсо- та енергозбереження особливо на сьогодні для України дуже актуальні. В нашій країні на одиницю валового внутрішнього продукту споживається в три рази більше енергоресурсів, ніж у промислово розвинених країнах європейського союзу. Слід відмітити, що видобування Україною енергоресурсів не забезпечує власні потреби, а ціни на імпортовану нафту дуже зростають і їх стабілізації найближчим часом чекати не доводиться [3].

Виробництво рідкого біопалива інтенсивно розвивається в багатьох країнах. Застосування зневодненого спирту як добавки до бензину для двигунів розпочалося в Польщі ще у 1928 році. У Сполучених Штатах Америки кілька років тому введено так званий Clean Air Act, який зобов'язує виробників рідкого палива збільшувати вміст "кисневих добавок" у бензині для покращення коефіцієнту спалювання вуглеводнів, що зменшує емісію забруднень в навколишнє середовище. На практиці це означає додавання до бензину до 10 % етанолу. У перспективних проектах США збільшення частки етанолу в паливі до 15 %. Відповідно до рішень Європарламенту (Директиви 2003/30/ЄС використання на транспорті біопалив чи інших поновлюваних джерел енергії) у найближчій перспективі частка біоетанолу й ефірів рослинного походження в загальній витраті рідких палив буде динамічно і стабільно зростати (табл. 1) [4].

Рекомендований вміст біокомпонентів у рідких паливах, %

Біопаливо	Рік						Оцінка обсягу домішки
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Біокомпоненти у паливі, всього	2,00	2,75	3,50	4,25	5,00	5,75	Енергетична
Біоетанол	3,20	4,41	5,61	6,81	8,01	9,21	Об'ємна
Ефір ЕТВЕ (в перерахунку на біоетанол)	6,82	9,37	11,93	14,49	17,04	19,60	Об'ємна
Ефіри жирних кислот (PME)	2,12	2,92	3,71	4,51	5,30	6,10	Об'ємна

Джерело: Розраховано за даними FAO

Головним рушієм, який стимулює додавання спирту в бензин, є економічне заохочення (знижена ставка акцизного податку для виробників бензину, які додають до нього етанол в об'ємі від 4,5 до 5 %). Виробництво біопалива в усьому світі збільшилося в три рази з 2000 по 2010 роки: з 4,8 млрд галонів до 16,8 млрд галонів. Однак на його частку припадає тільки 3 % від загальних поставок палива для транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти проблеми забезпечення сільськогосподарського виробництва альтернативними паливами знайшли відображення в працях В.О. Дубровіна, М.О. Корченського, І.П. Масло, О. Шептицького, А. Рожковського, З. Засторека, А. Гжибека, П. Євича, Т. Амона та інших провідних вчених. Проте забезпечення ефективного виробництва і переробки кукурудзи відстає від вимог часу. Залишаються невирішеними питання раціонального використання енергетичного потенціалу кукурудзи.

Метою роботи є оцінка ефективності використання енергетичного потенціалу кукурудзи в якості сировини для виробництва біоетанолу в Миколаївській області.

Результати досліджень. Провідною сировиною для виробництва біопалива, є кукурудза, цукор і рослинна олія. Для виробництва біоетанолу найбільш економічно вигідною є бразильська цукрова тростина. На другому місці – американська кукурудза. З великим відривом, йдуть інші зернові, вироблені в інших регіонах світу. Для виробництва біодизеля найбільш оптимальним сировиною є рапс. У табл. 2 можна побачити які культури використовуються для виробництва біопалива в різних країнах [3].

Перспективи подальшого розвитку ринку біопалива пов'язані з наступними факторами:

- ціни на нафту;
- наявність недорогих видів сировини;
- урядова підтримка;
- технологічні проривами, які могли б знизити вартість біопалива другого покоління;
- конкуренція з боку альтернативних варіантів палива.

Зростання цін на нафту є найбільш важливим фактором підвищення конкурентоспроможності альтернативних видів палива, включаючи біопаливо. Таким чином, перспективи біопалива залежать від ряду взаємопов'язаних факторів. На даний момент на розвиток ринку біопалива позитивно впливає зростання цін на нафту. З іншого боку, прибутковість сектора сильно підірвали зростання цін на сировину (кукурудзу і рослинне масло), що значно вплинуло на собівартість біопалива і продовольча криза.

Враховуючи велику народногосподарську цінність та перспективи розвитку біоетанолової переробки нами обґрунтовано проект будівництва заводу з виробництва біоетанолу в м. Южноукраїнськ Миколаївської області. Передбачається будівництво заводу для виробництва біоетанолу (високооктанового рідкого спиртового палива, одержуваного шляхом ферментації кукурудзи). Основними перевагами місця розташування ділянки є:

- близькість до сировинної зони, північні райони Миколаївської області забезпечують 2/3 обласного виробництва кукурудзи;
- близькість транспортних комунікацій, що забезпечують доставку сировини;
- близькість до ресурсної бази: наявність води (річка Південний Буг), електроенергії (Южноукраїнська АЕС).

У табл. 3 наведено номенклатуру та вартість основних видів робіт з будівництва заводу потужністю 200 млн літрів на рік.

–

Таблиця 2

Використання с/г культур у виробництві біопалива в різних країнах

Країна	Біоетанол	Біодизель
Бразилія	цукрова тростина, соя, пальмова олія	касторова олія
Канада	кукурудза, пшениця, солома	тваринні жири, рослинні олії
Китай	кукурудза, пшениця, сорго	рослинні олії
ЄС	пшениця, інші зернові культури, цукровий буряк, вино, спирт	ріпак, соняшник, соя
Індія	меяса, цукрова тростина	пальмова олія
Індонезія	цукрова тростина	пальмова олія, рослинна олія
Малайзія	-	пальмова олія
Таїланд	меяса, цукрова тростина	пальмова олія, рослинна олія
США	кукурудза	соя, рослинні олії

Джерело: Дані USDA

Таблиця 3

Витрати на будівництво заводу з виробництва біоетанолу

Роботи та послуги	Орієнтовна вартість, млн грн
Передпроектні роботи	0,5
Проектні роботи	5,0
Придбання обладнання та оплата зобов'язань за договорами з будівельними компаніями	240,0
Ліквідація наслідків будівництва та рекультивація земель	0,4
Придбання власного автотранспорту	2,0
Разом	247,9

Джерело: Розрахунки автора

Виходячи з вартості біоетанолу на FOB Rotterdam EUR635/м³, віднімаючи транспортні витрати та витрати з митного оформлення, ціна складе EUR570 /м³ або 6840 грн/м³. Економічна доцільність виробництва біоетанолу представлена в табл. 4.

Таблиця 4

Економічна доцільність виробництва біоетанолу

Показник	грн/л	млн грн в рік
Дохід від реалізації	6,84	1094,4
Витрати на виробництво	5,27	843,2
Податок на прибуток	0,39	62,8
Чистий прибуток	1,18	188,4

Джерело: Розрахунки автора

Чистий прибуток в розмірі близько 188,4 млн грн. дозволить на другий же рік окупити витрати на капітальні інвестиції в розмірі 247,9 млн грн, що є надзвичайно привабливим для потенційних інвесторів. Середнє виробнича завантаження устаткування з урахуванням технологічних ремонтів складатиме 80 %. Розглянемо собівартість 1 літра біоетанолу виходячи з виробничих витрат і амортизації обладнання (табл. 5).

Таблиця 5

Склад і структура собівартості 1 л біоетанолу

Статті витрат	Ціна одиниці	Вартість, грн/ л	Структура, %
Сировина (кукурудза)	1280 грн/т	3,2	60,7
Електроенергія	0,3128 грн/кВт год	0,0938	1,8
Вода	3,648 грн/м ³	0,0109	0,2
Теплова енергія	151,74 грн/Гкал	0,362	6,9
Заробітна плата		0,1	1,9
Амортизація		0,153	2,9
Додаткові витрати		0,5	9,5
Виробничі та господарські витрати		0,6	2,7
Утримання транспорту		0,05	0,9
Нарахування на заробітну плату		0,05	1,1
Інші податки та збори		0,05	0,9
Інші витрати		0,1	1,9
Разом		5,2697	100,0

Джерело: Розрахунки автора

Висновки. Виробництво біоетанолу — це комплексна програма, у якій задіяна не лише промисловість, але й аграрний сектор, адже запропонований нами проект передбачає збільшення вирощування кукурудзи (як основної сировини виробництва). Кінцевим продуктами виробництва, окрім етилового спирту, будуть ще й комбікорми, що у свою чергу, може стати потужним поштовхом для розвитку тваринництва Миколаївщини.

Анотація

Розглянуто шляхи виходу з паливної кризи України за рахунок переробки кукурудзи на етанол. Обґрунтовано проект будівництва заводу з виробництва біоетанолу.

Аннотация

Рассмотрены пути выхода из топливного кризиса Украины за счет получения этанола из кукурузы кукурузы на этанол. Обоснован проект строительства завода по производству биоэтанола.

Summary

The ways out exit from the fuel crisis of Ukraine are considered due to processing of corn on an ethanol. The project of building of factory has been grounded on a production bioethanol.

Список використаної літератури:

1. Біопалива / [В.О. Дубровін, М.О. Корченський, І.П. Масло та ін.]. – К.: ЦТІ “Енергетика і електрифікація”, 2004. – 256 с.
2. Бондаренко О.В. Використання кукурудзи в якості альтернативного палива / О.В. Бондаренко, О.Р. Полішкевич // MOTROL – 2007. – 9А. – С. 101–105.
3. Гавриш В.І. Забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів у аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика : монографія / В.І. Гавриш – Миколаїв: МДАУ, 2007. – 283 с.
4. Key World Energy Statistics. 2009. – International Energy Agency, 2010. – 346 p.

УДК: 631.164.23

Зубков Р.С.

МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МИКОЛАЇВСЬКОГО РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Розвиток регіонів – це головне завдання, яке стоїть перед нашою державою. Саме в регіонах зосереджується економічний потенціал, який здатний боротися із системними економічними кризами з якими зіткнулася Україна. Найважливішу роль у економічній стабільності кожного регіону та країни в цілому відіграють інвестиції, залучення яких дає можливість підняти на новий рівень регіональний розвиток.

Для вдалого розміщення інвестицій та задля здійснення оцінки інвестиційної привабливості регіону кожен інвестор буде використовувати власний інструментарій. Лише після отримання позитивних результатів від оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування буде прийняте рішення про вкладення коштів у інвестиційний проект. Державі, органам місцевого самоврядування та іншим суб'єктам господарювання, в свою чергу, також потрібно володіти методикою оцінки інвестиційної привабливості на регіональному рівні. Це дає змогу, використовуючи певні інструменти даної методики, зробити комплексний аналіз спроможності регіону залучити інвестиції і таким чином, усунувши перепони на шляху до інвестицій та підлаштуватися до потреб кожного інвестора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз сучасних підходів до оцінки інвестиційної привабливості території дає можливість залучити маркетинговий

інструментарій для вирішення проблеми насичення регіону інвестиціями. Наукові праці таких вчених як О. Патрухіна, О. Бурдяка, В. Ткачука, В. Бутова, В. Ігнатова, О. Антипіна доводять можливість для підвищення інвестиційної привабливості регіону використовувати регіональний маркетинг або маркетинг територій.

Мета статті. Провести оцінку інвестиційної привабливості Миколаївського регіону за допомогою комплексу засобів маркетингового аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, поняття маркетинг територій повинен включати в себе не лише просування регіону як товару, створення позитивного іміджу та брендінг як інструмент маркетингу, а й можливість оцінки інвестиційної привабливості регіону за допомогою методів маркетингу, таких як SWOT, PEST та SNW-аналіз. Саме ці інструменти маркетингу дають можливість створити фундамент для вдалого поєднання маркетингових інструментів з іншими методиками оцінки інвестиційної привабливості регіону. Крім того, дуже багато потенційних інвесторів для оцінки регіону на предмет розміщення інвестицій в свої практиці використовують лише один з видів маркетингового аналізу. Однак, за умови поєднання SWOT, PEST та SNW в єдиний комплекс оцінки, ми отримаємо потужний, різносторонній, дієвий механізм для залучення інвестицій у інфраструктуру регіону.

Одним із складових такого маркетингового комплексу оцінки інвестиційної привабливості регіону є PEST-аналіз, що дозволяє оцінити інвестиційну привабливість регіону за допомогою чотирьох складових: політичної, економічної, соціальної і технологічної. Оцінка інвестиційної привабливості регіону буде характеризуватися багатоетапністю її побудови[3, с.31]. Тому слід виділити наступні етапи побудови:

I етап – до чотирьох основних складових PEST-аналізу потрібно додати перелік факторів які безпосередньо впливають на інвестиційну привабливість регіону. II етап – потрібно оцінити важливість факторів та складові до яких ці фактори належать шляхом присвоєння їм певного коефіцієнта вагомості від 1 до 0. Причому, сума коефіцієнтів всіх факторів повинна дорівнювати одиниці. III етап – потрібно оцінити вплив кожного фактору на інвестиційну привабливість по п'яти бальній шкалі. IV етап – встановлення зваженої оцінки шляхом множення коефіцієнта важливості фактора на оцінку впливу кожного фактору на інвестиційну привабливість. Отримані результати необхідно просумувати. V етап – суму факторів кожної складової потрібно помножити на коефіцієнт складової. Для отримання зваженої сумарної оцінки отримані результати знову потрібно просумувати.

Таким чином, в результаті PEST-аналізу буде встановлений рівень інвестиційної привабливості регіону та виведена зважена оцінка впливу кожного фактора основної складової на інвестиційний клімат у регіоні. Головним завданням буде розроблення дієвої стратегії по створенню умов та усунення перепон для залучення інвестицій в Миколаївський регіон на основі отриманих даних. Аналіз факторів PEST-аналізу Миколаївської області здійснено в табл.1.

Отримані внаслідок PEST-аналізу результати показали, що на перше місце в оцінці інвестиційної привабливості Миколаївської області виходить технологічна складова (1,15), на друге - економічна складова (1,09) третє та четверте місце посідають політична (1,04) та соціальна (0,99) складові відповідно.

Що стосується технологічної складової, то найбільшу зважену оцінку набрали наступні фактори: розвиток інфраструктури регіону (1,25); знос основних засобів регіону (1,25); енергоємність основних галузей регіону (1,00). Таким чином, технологічна складова PEST-аналізу має дуже важливе значення у залученні інвестицій в Миколаївську область. Якщо вдало скористатися всіма можливостями цієї складової, то можна значно підняти інвестиційну привабливість області та направити інвестиції у розвиток соціально-економічного потенціалу всього регіону.

Таблиця 1

Фактори PEST-аналізу Миколаївської області

Основні складові аналізу	Фактори	Коефіцієнт вагомості фактору	Оцінка впливу фактору	Зважена оцінка
Р Політичні 0,25	Стабільність політичної ситуації в регіоні.	0,20	4	0,80
	Рівень злочинності в регіоні	0,10	3	0,30
	Рівень корумпованості та бюрократизація влади регіону	0,20	5	1,00
	Транспорентність і відкритість влади регіону	0,15	3	0,45
	Наявність стабільної законодавчої бази	0,20	5	1,00
	Повноваження місцевих органів влади щодо залучення інвестицій в регіон	0,15	4	0,60
1,04				4,15
Основні складові аналізу	Фактори	Коефіцієнт вагомості фактору	Оцінка впливу фактору	Зважена оцінка
Е Економічні 0,25	Стабільність фінансової та банківської системи регіону	0,25	5	1,25
	Податкова політика в регіоні	0,25	4	1,00
	Стан основних показників розвитку економіки регіону	0,20	5	1,00
	Економічний розвиток основних галузей регіону	0,10	3	0,30
	Загальний стан бізнес-клімату у регіоні	0,10	4	0,40
	Об'єм залучених інвестицій	0,10	4	0,40
1,09				4,35
Основні складові аналізу	Фактори	Коефіцієнт вагомості фактору	Оцінка впливу фактору	Зважена оцінка
S Соціальні 0,25	Рівень середньої заробітної платні у регіоні	0,20	5	1,00
	Демографічні показники регіону	0,20	4	0,80
	Рівень безробіття в регіоні	0,25	4	1,00
	Рівень взаємної довіри у суспільстві регіону	0,15	3	0,45
	Ментальність та стиль життя у регіоні	0,05	2	0,10
	Рівень соціальної відповідальності бізнесу в регіоні	0,15	4	0,60
0,99				3,95
Основні складові аналізу	Фактори	Коефіцієнт вагомості фактору	Оцінка впливу фактору	Зважена оцінка
Т Технологічні 0,25	Розвиток інфраструктури регіону	0,25	5	1,25
	Знос основних засобів регіону	0,25	5	1,25
	Енергоємність основних галузей регіону	0,20	5	1,00
	Інноваційний розвиток регіону	0,10	4	0,40
	Рівень технологічного потенціалу регіону	0,10	4	0,40
	Вихід на ринок регіону нових технологічних продуктів	0,10	3	0,30
1,15				4,60

Три фактори економічної складової, яка посідає друге місце по впливу на інвестиційну привабливість Миколаївської області, демонструють наступний рівень зваженої оцінки: стабільність фінансової та банківської системи регіону (1,25); податкова політика в регіоні (1,00); стан основних показників розвитку економіки регіону (1,00). Таким чином, нами виявлено, що за основними показниками економічного розвитку Миколаївська область демонструє здебільшого зростання. Існують певні проблеми в окремих галузях в яких просліджується тенденція до спаду але такий спад нівелюється загальними показниками зростання. Отже, в цілому стан основних показників розвитку економіки регіону буде мати позитивний вплив на інвестора.

На третьому місці знаходиться політична складова PEST-аналізу найбільшу зважену оцінку якої набрали наступні фактори: стабільність політичної ситуації в регіоні (0,80), рівень корумпованості та бюрократизація влади регіону (1,00), наявність стабільної законодавчої бази (1,00). Отже, політична складова PEST-аналізу дає змогу впливати на інвестиційну привабливість Миколаївського регіону та не тільки отримати результати для прийняття рішення інвестором, а й розробити шляхи для покращення інвестиційного середовища на місцевому мікро рівні.

Останнє, четверте місце PEST-аналізу посідає соціальна складова три фактори якої набрали наступну зважену оцінку: рівень середньої заробітної платні у регіоні (1,00), демографічні показники регіону (0,80), рівень безробіття в регіоні (1,00).

Таким чином, PEST-аналіз дав змогу встановити рівень інвестиційної привабливості регіону. На основі цього нами була дана характеристика кожній складовій PEST-аналізу, проаналізовано три фактори кожної складової, які набрали найбільші зважені оцінки і тим самим мають найбільший вплив на інвестиційну привабливість Миколаївщини.

Ще однією складовою маркетингового комплексу оцінки інвестиційної привабливості регіону є SWOT-аналіз[3, с.34].

Назва SWOT-аналіз походить від перших літер англійських слів:

Strengths – сильні сторони. Weaknesses – слабкі сторони. Opportunities –можливості. Threats – загрози.

Відповідно при використанні SWOT – аналізу для оцінки інвестиційної привабливості регіону будуть враховуватися наступні чинники:

Strengths – сильні сторони регіону, які безпосередньо впливають на здатність залучити інвестиційний капітал. Weaknesses – слабкі сторони регіону, які негативно впливають на інвестиційний клімат регіону. Opportunities – існуючі можливості (зовнішні та внутрішні) – наявні або можливі в майбутньому, сприятливі для залучення інвестицій. Threats – загрози (зовнішні та внутрішні), які перешкоджають розвитку регіону та залученню інвестицій.

Шкала для оцінки буде мати наступний вигляд:

1 - дуже низький вплив сильних і слабких сторін території на використання можливостей та подолання загроз для залучення інвестицій.

2 - середній вплив сильних і слабких сторін території на використання можливостей та подолання загроз для залучення інвестицій.

3 - дуже високий вплив сильних і слабких сторін території на використання можливостей та подолання загроз для залучення інвестицій.

В результаті проведення SWOT – аналізу ми отримаємо загальну розгорнуту картину інвестиційної привабливості регіону. Це відкриє перед нами не тільки додаткові інструменти по залученню інвестицій, а й дасть можливість підготувати підґрунтя для їх ефективного впровадження.

Для того, щоб мати повну картину інвестиційної привабливості Миколаївської області, доцільно скористатися ще однією складовою маркетингового комплексу оцінки інвестиційної привабливості такою як SNW- аналіз.

Використовуючи SNW- аналіз для оцінки інвестиційної привабливості області можна виявити слабкі і сильні сторони, які та чи інакше впливають на залучення і ефективне використання інвестицій, при SNW- аналізі оцінюється внутрішнє середовище області за трьома показниками: Strength (сильна сторона), Neutral (нейтральна сторона) і Weakness (слабка сторона). Виявлення нейтральної сторони дозволяє в будь-який час активізувати її і таким чином покращити інвестиційну привабливість області[1]. Саме нейтральна сторона може стати лакмусовим папірцем у прийнятті рішення інвестором щодо інвестування. Тому виявлення нейтральних та слабких сторін в інвестиційній привабливості області дозволяє отримати потужний інструмент впливу на інвестора.

На практиці використання SNW- аналізу для оцінки інвестиційної привабливості області повинно складатися з декількох етапів: по-перше, побудова таблиці, в якій в одній колонці потрібно перерахувати основні фактори внутрішнього середовища області, що впливають на її інвестиційну привабливість, а у трьох інших - встановити який вплив (сильний, нейтральний, слабкий) ці фактори мають на інвестиційну привабливість області. По-друге, на основі отриманих даних потрібно зробити розгорнутий аналіз слабких та нейтральних факторів та розробити стратегію по підвищенню слабких і активізації нейтральних факторів.

Висновок. Отже, використання SWOT, PEST та SNW аналізу як єдиного комплексу оцінки інвестиційної привабливості Миколаївської області демонструє всебічне та глибоке охоплення всіх проблем та перешкод, що стоять на шляху до залучення інвестицій в економіку області. Використання такого потужного комплексу маркетингового інструментарію дає змогу робити прогнози не тільки в короткостроковій перспективі, а й будувати стратегію на довгостроковий період розвитку. Це в свою чергу підвищує можливості влади регіону ефективно, усунувши перепони, що перешкоджають залученню інвестицій, розробити готові інвестиційні продукти з урахуванням потреб самих інвесторів. Наявність таких продуктів прискорить та оптимізує прийняття рішення інвестором і значно покращить інвестиційний клімат Миколаївської області.

Анотація

Розглянуто можливість оцінки інвестиційної привабливості Миколаївського регіону за допомогою методів маркетингу. Запропоновано використання комплексного маркетингового підходу до оцінки інвестиційної привабливості Миколаївського регіону використовуючи SWOT, PEST та SNW-аналіз.

Ключові слова: регіон, маркетинговий підхід, чинники інвестиційної привабливості SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз.

Аннотация

Рассмотрена возможность оценки инвестиционной привлекательности Николаевского региона с помощью методов маркетинга. Предложено использование комплексного маркетингового подхода к оценке инвестиционной привлекательности Николаевского региона используя SWOT, PEST и SNW-анализ.

Ключевые слова: регион, маркетинговый подход, факторы инвестиционной привлекательности SWOT-анализ, PEST-анализ, SNW-анализ.

Summary

Possibility of estimation of investment attractiveness of the Mykolayiv region by the methods of marketing is considered. The use of the complex marketing is offered to approach to estimation of investment attractiveness of the Mykolayiv region using SWOT, PEST and SNW-analysis.

Keywords: region, marketing approach, factors of investment attractiveness SWOT-analysis, PEST-analysis, SNW-analysis.

Список використаних джерел:

1. Денисов В.Т. Матричний інструментарій прийняття управленческих рішень стратегического характеру [Електронний ресурс] / Е.С.Авдеева, В.Т. Денисов .– Режим доступу: http://vestnik.osu.ru/2010_8/22.pdf
2. Методичні матеріали щодо формування та впровадження Програм підвищення конкурентноспроможності територій [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.minregionbud.gov.ua/doccatalog/document?id=41433>
3. Панкрухин А.П. Исследования территорий: подход маркетолога [Електронний ресурс] / А.П. Панкрухин. – Режим доступу: http://gradoforum.novo-sibirsk.ru/files/pankruhin_1.pdf

УДК: 339.1

Коверга А.В., Нестерова О.О.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми. В умовах адміністративно-планової економіки, коли молоко і молочні продукти були датовані, інтереси учасників ринку взаємопов'язувались, головним чином через адміністративний контроль з боку державних органів. В умовах ринкової економіки кожен учасник ринку молока має іншу мету – отримання прибутку, досить часто ігноруючи інтереси інших учасників ринку. Тому питання вдосконалення взаємовідносин учасників ринку молока і молочних продуктів є дуже важливим і актуальним.

Важливою проблемою для переробних підприємств є забезпечення сировиною за рахунок існуючих на ринку виробників продукції. Проте кожне переробне підприємство повинно мати чітко окреслену стратегію формування сировинної зони. Вона повинна бути створена з таким розрахунком, щоб забезпечити надходження необхідного обсягу й асортименту сировини у відповідний час, її збереження та мінімальні витрати, пов'язані з постачанням.

Серйозними проблемами, пов'язаними з сировинним забезпеченням, поряд з іншими чинниками є територіальна розосередженість, дрібнотоварність сировинних галузей. Переробним підприємствам значно краще і вигідніше працювати з постачальниками великої партії молока. У цьому повинні бути зацікавлені і самі дрібні виробники.

Одним із можливих напрямків вирішення цієї проблеми є створення відомих і добре функціональних виробничих груп у країнах Європи. Вони дають можливість: збільшити одноразові партії постачання продукції, що сприяє приведенню якості молока до відповідних стандартів, подолати анонімність постачальників молока, зменшити транспортні витрати, запровадити сучасні технології контролю якості та транспортування молока.

Огляд останніх досліджень. Розв'язанню проблем забезпечення розвитку молочної продукції, над якою зосереджували свою увагу такі вчені як С.В. Васильчак, П.Т. Саблук, М.Й. Малік, М.К. Пархомець, Т.Г. Дудар, М.М. Ільчук, Ю.Є. Губені, І.Г. Кириленко, О.М. Могильний. Проте недостатньо вивченими є взаємовідносини учасників ринку молочної продукції у сучасних умовах. У цих роботах досить повно розкриваються проблеми та перспективи розвитку молочного виробництва та пропонуються відповідні

моделі розвитку. В довгостроковій Програмі стратегічного розвитку „Україна - 2011” проблема забезпечення максимальної конкурентоспроможності і ефективності вітчизняної економіки поставлена в ранг національного пріоритету.

Базою підвищення конкурентоспроможності та збільшення експортного потенціалу держави повинні стати технологічне оновлення виробництва товаровиробників, реалізація енергозберігаючої моделі розвитку економіки, нарощування випуску високотехнологічної, наукомісткої продукції.

Формулювання завдання дослідження. Завданням статті є дослідження конкурентоспроможності розвитку підприємств молочної продукції сектору економіки і пов'язаних з ним переробних виробництв та формування рекомендацій щодо формування політики у сфері молокопереробного виробництва.

Виклад основного матеріалу. В останньому десятиріччі минулого століття виробництво в Україні зазнало значної руйнації. Через загальну економічну кризу, безсистемний перехід до нерегульованого ринку, повну втрату державного впливу на економічні процеси, недосконалість законодавства щодо приватизаційних процесів, значне подорожчання енергетичних і матеріальних ресурсів, і перероблення сировини значно підвищилась собівартість продукції, а виробництво на багатьох заводах стало збитковим. З метою захисту національного виробника молочної продукції, забезпечення ефективності та конкурентоспроможності виробництва країни світу з розвиненим виробництвом жорстко обмежують використання цього джерела за допомогою митно-тарифного регулювання і широко використовують систему заходів державної підтримки підприємств галузі.

Держава повинна відігравати активну роль в економічному розвитку, підтримувати прогресивні тенденції в трансформації економіки, сприяти адаптації суб'єктів господарювання до зміни зовнішнього середовища.

Державне регулювання діяльності підприємств молокопродуктового підкомплексу - це встановлення державою обмежень для забезпечення стабільного і безпечного функціонування підприємств та створення умов для досягнення ними макроекономічної ефективності.

Говорячи про специфіку молочного підкомплексу, варто зконцентруватись на критеріях якості та ціни товарів. Високий рівень конкурентоспроможності товару свідчить про доцільність його виробництва й можливості вигідного продажу. В свою чергу, конкурентоспроможність підприємств молокопродуктового підкомплексу – це здатність суб'єкта господарювання вивчати попит та пропозицію на ринку, виробляти та реалізовувати товари, які є більш привабливими для споживачів, ніж товари конкурентів.

На рівень конкурентоспроможності фірми в молокопродуктовому підкомплексі найважливіший вплив мають науково-технічний рівень і ступінь удосконалювання технології виробництва, використання новітніх винаходів і відкриттів, впровадження сучасних засобів автоматизації виробництва. Загалом, головним критерієм, що визначає стабільність конкурентоспроможності підприємства, — це не лише його здатність виробляти високоякісні товари, а й можливість забезпечити ними комерційний успіх. Конкурентоспроможність фірми є не тільки результатом діяльності фірми, а й стан вітчизняної економіки, низький рівень якої є ускладнюючим чинником при прогнозуванні результатів діяльності.

Вітчизняний молокопродуктовий комплекс буде конкурентоспроможним на зовнішньому ринку за умови ефективного функціонування галузі молочного скотарства і молочної промисловості. Вирішальними факторами впливу на конкурентоспроможність підприємств молокопродуктового комплексу є економічні, організаційні, технологічні та екологічні параметри. Особливо впливають природо-кліматичні умови, економічна політика щодо молочної галузі, диспаритет цін, розробка інновацій в даній галузі та можливість їх впровадження, стан зовнішніх молочних ринків тощо.

Уміння бачити перспективу підприємства з урахуванням різноманітних факторів

його внутрішнього та зовнішнього середовища є однією з найважливіших умов ефективного управління ними. Для цього кожне підприємство повинне мати мобільний та ефективний набір видів діяльності, асортимент продукції, форм і методів поведінки, які б вигідно позиціонували його в конкурентному середовищі. Цей набір формується на основі концепції розвитку підприємства і називається його стратегією.

Вироблення стратегії конкурентоспроможності фірми на зовнішньому ринку - це процес сканування світового ринку, визначення глобальної та локальної цілей зовнішньоекономічної діяльності, вибір оптимальних сегментів. Говорячи про стратегії конкурентоспроможності підприємств молокопродуктового підкомплексу, крім того, необхідно враховувати безліч зовнішніх і внутрішніх факторів.

При формуванні конкурентної стратегії за межами національного ринку у молочній індустрії, насамперед необхідно враховувати у якій стадії життєвого циклу перебуває галузь (зародження, швидке зростання, зрілість, спад), структуру галузі (роздроблена проти концентрованої), сутність і міць п'яти конкурентних сил, масштаби діяльності конкурентів (зокрема, чи здійснюється конкурентна боротьба на рівні світового ринку). Але навіть зазначені фактори можуть представити безліч різних комбінацій.

За умов насиченості молокопродуктового ринку України, вітчизняні молочники просто змушені виходити на міжнародну арену. До того ж, досвід показав, що стратегічних напрямків експорту в досліджуваній галузі має бути декілька. Таким чином необхідно визначитись із основними стратегічними цілями експортера. До таких віднесемо: розширення виробництва, збільшення прибутку за рахунок захоплення нових ринків закордоном; досягнення економії на масштабі виробництва; збільшення прибутку за рахунок використання порівняльних переваг інших країн; збільшення валютних ресурсів фірми.

Узагальнюючи дослідження Портера, Ламбена, Г. Волинського, І.О. Мельник, А.А. Томпсона, слід зазначити, що при формуванні конкурентної стратегії на підприємствах молокопродуктової галузі варто розрізняти виробників молока, дрібні господарства по переробці молока та молокопереробні заводи. Їх стратегії істотно відрізняються. Виробники молока представлені здебільшого підсобними господарствами селян. Вони функціонують лише на внутрішньому ринку і зосередженні на стратегії оптимального. Тобто головною метою є виживання через підвищення якості, а в кращому випадку – розширення виробництва. Дрібні молокопереробні підприємства, як правило, звертаються за допомогою до трейдерів, тому серед них також рідко зустрічаються ті, що самостійно функціонують на зовнішньому ринку, тому тут переважає стратегія збереження, що формування і реалізовується на базі стратегії росту та диверсифікації. Лише великі підприємства по переробці молока займаються розробкою стратегій проникнення на зовнішні ринки, стратегій прискореного росту, надширокої диверсифікації, розробкою маркетингових стратегій на зовнішньому ринку.

Досить складно говорити узагальнено про стратегії підприємств молокопродуктового комплексу, адже фактори зовнішнього середовища впливають на кожне підприємство по-різному. Однак, однією із складових міжнародної стратегії і молокопродуктового сектору є стратегія конкуренції, яка охоплює залучення клієнтів, ведення конкурентної боротьби і посилення своєї позиції на ринку. Конкурентні стратегії молочних компанії передбачають наступальні та оборонні дії, вибір яких залежить від ситуації на ринку. Крім того, стратегії підприємств різняться з огляду на їх конкурентний статус, а також конкурентні ситуації на підприємствах і в галузі. Вибір конкретної стратегії конкурентоспроможності на зовнішньому ринку або їх комбінації залежить від місії, цілей підприємства та особливостей міжнародної ринкової ситуації у молокопродуктовому секторі.

Стратегія конкурентоспроможності молокопереробного підприємства – це логічна реакція на необхідність забезпечення ефективної діяльності підприємства шляхом досягнення динамічної рівноваги з зовнішнім середовищем; пошуку способів і

використання факторів виживання; досягнення успіху в конкурентному середовищі; оптимального розподілу й ефективного використання ресурсів; поєднання рішень і дій, використання найраціональніших принципів і методів управління.

Відповідно до запропонованої нами схеми підприємствам молокопродуктового підкомплексу для формування вдалої стратегії конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках ретельно розробляти і системно орієнтувати виробничі, продуктові та стратегії виходу і функціонування підприємства на зовнішньому ринку, спираючись на цілі підприємства та зважаючи на його розмір і можливості.

Висновки та пропозиції. В результаті дослідження визначено концептуальні засади формування політики розвитку молочної продукції сектору економіки. Враховуючи специфіку молокопродуктового сектору економіки області та основні проблеми його розвитку, основними етапами формування стратегії конкурентоспроможності на зовнішньому ринку є: прийняття рішення про вихід на зовнішні ринки; вибір стратегії виходу на нього; формування стратегії підвищення якості експортоорієнтованої продукції.

Найбільш прийнятними для суб'єктів господарювання молокопродуктового підкомплексу при формуванні гідного рівня конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках є стратегії підвищення якості продукції, інноваційного розвитку, участі в процесах міжнародної кооперації та інтеграції, а також ведення спільного підприємництва з міжнародними лідерами галузі.

Подальші дослідження слід спрямовувати у напрямку аналізу стану молокопереробного сектору у конкретних регіонах, вивчення їх особливостей, передумов і шляхів розвитку.

Анотація

Досліджено конкурентоспроможність розвитку підприємств молочної продукції сектору економіки і пов'язаних з ним переробних виробництв. Розглянуто основні етапи формування стратегії конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Запропоновано рекомендації щодо формування політики у сфері молокопереробного виробництва.

Ключові слова: стратегія, молочна продукція, молокопродуктовий сектор, конкурентоспроможність

Анотация

Исследована конкурентоспособность развития предприятий молочной продукции сектора экономики и связанных с ним перерабатывающих производств. Рассмотрены основные этапы формирования стратегии конкурентоспособности на внешнем рынке. Предложены рекомендации по формированию политики в области молокоперерабатывающего производства.

Ключевые слова: стратегия, молочная продукция, молокопродуктовый сектор, конкурентоспособность

Annotation. We study the competitiveness of the dairy products sector and related processing industries. Are looked the main stages of the strategy of competitiveness in foreign markets. Are suggested recommendations for policy-making in the field of milk production.

Keywords: strategy, dairy products, dairy production sector, competitive

Список використаних джерел:

1. Азове Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Азове Г. Л. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 280 с.
2. Анософф И. Стратегическое управление / Анософф И.; под ред. Л.И. Евенко : пер с англ. – М.: Экономика, 2001. – 519 с.

3. Бабенко Ю. Молочний „бізнес” по – новоконстантинівські / Бабенко Ю. // Агро Перспектива. – 2007. – № 10. – С.44-48.
4. Боровик Г. Україна немолочна./ Боровик Г. // Агросектор. – 2006. – №1. (12). – С.10-13
5. Вінтоняк В. Незбиране молоко - безпрограшний варіант / Вінтоняк В. // Агро перспектива. – 2006. – №11(83). – С.20 – 23.
6. Вінтоняк В. Чи залишиться Україна лідером по сухому молоку? / Вінтоняк В. // Агро перспектива. – 2006. – №12(84). – С.36-39.
7. Волинський Г. „Про конкурентні переваги в умовах глобалізації” / Волинський Г. // Економіка України. – 2006. – № 12. – С.36-40.

УДК: 630.88

Бурдельна Г.О., Толишев Е.В.

УПРАВЛІННЯ ОКУПНІСТІЮ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ТЕПЛОГЕНЕРУЮЧІ ОБ’ЄКТИ

Постановка проблеми. Інвестиції є найважливішим чинником розв’язання проблем енергозбереження та енергетичної незалежності України. Одним із шляхів вирішення цих проблем є застосування заохочувальних стимулів для залучення фінансових ресурсів із різних джерел та направлення їх для вирішення задач енергозбереження і будівництва нових сучасних теплогенеруючих потужностей, у тому числі і з використанням нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії. Ще в 1994 році був прийнятий Закон України “Про енергозбереження”. З метою збільшення привабливості даної тематики для потенційних інвесторів урядом розроблено ряд пільг щодо оподаткування. Наприклад, у Податковому кодексі України [1] передбачено звільнення підприємств, що виробляють теплову енергію за допомогою біологічних видів палива, від податку на прибуток до 2020 року.

Енергетична стратегія України на період до 2030 року [2] передбачає, в тому числі, забезпечення зростаючих потреб у паливно-енергетичних ресурсах за рахунок зменшення енергоемності ВВП і збільшення рівня енергозабезпеченості країни, реалізації програм енергозбереження в галузях економіки і в соціальній сфері, збільшення використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, зменшення рівня енергетичної залежності країни від зовнішніх поставок палива і збільшення обсягів споживання власних енергетичних продуктів.

Положення “Державної цільової економічної програми енергоефективності й розвитку сфери виробництва енергоносіїв із відновлюваних джерел енергії й альтернативних видів палива на 2010–2015 роки” містять у собі пункти про розвиток виробництва й використання біопалива, законодавче врегулювання питань щодо зниження рівня енергоемності валового внутрішнього продукту й оптимізації структури енергетичного балансу держави, адаптації національного законодавства у сфері енергоефективності, енергозбереження й альтернативної енергетики до законодавства Європейського Союзу, вдосконалення механізму фінансування заходів, які потребують державної підтримки і спрямовані на зниження рівня енергоемності валового внутрішнього продукту, збільшення обсягу використання альтернативних джерел енергії і вторинних енергетичних ресурсів, зменшення обсягу викидів забруднюючих речовин [3].

У цих документах відзначена необхідність залучення інвестиційних коштів з недержавних джерел. Отже, залучення й окупність інвестицій є головними складовими у виконанні програми енергоефективності й енергозбереження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на всезростаючу актуальність даної теми й питань, пов'язаних з розробкою, впровадженням і управлінням процесів, технологій і фінансування альтернативної енергетики для нашої держави, свої роботи даній темі присвятили такі вчені й практики, як: І. Андріанова, В. Арсирій, Л. Лось, Ю. Маковецька, Т. Науменко, М. Юдін і багато інших. У своїх роботах вони розглядають і оцінюють роль енергозберігаючих технологій для теплової енергетики, перспективи енергетичного використання соломи, фінансові можливості розвитку вторинного ресурсовикористання, доцільність зниження енергоемності підприємств і перспективи використання вітчизняного устаткування з переробки альтернативних видів палива. Розв'язання окремих аспектів проблеми оцінки інвестицій в енергозбереження відображені в роботах українських вчених: В. А. Жовтянського, А. К. Шидловського, А.В. Праховника та інших.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування методів менеджменту ефективності інвестицій в енергозбереження та теплогенеруючі об'єкти в Україні, які сприяють управлінню інвестиційним процесом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність інвестицій визначається не тільки фактором одержання інвестиційного доходу, але й можливістю його подальшого використання. Питання оподаткування і реінвестування в даній статті розглядатися не будуть, тому звернемося до питань окупності, рентабельності й прибутковості інвестиційних процесів.

Одним з найбільш зрозумілих і застосовуваних методів у цій галузі є метод визначення чистої поточної вартості (ЧПВ), який ґрунтується на визначенні обсягу, за якого може збільшитися прибуток у результаті реалізації інвестиційного проекту.

ЧПВ – це різниця між сумою грошових надходжень (грошових потоків), одержаних у результаті реалізації інвестиційного проекту і дисконтованих до їх поточної вартості, та сумою дисконтованих поточних вартостей всіх витрат (грошових потоків), які необхідні для реалізації цього проекту.

Формула розрахунку чистої поточної вартості буде мати такий вигляд:

$$ЧПВ = \sum_{i=1}^n \frac{ПК_i}{(1+k)^i} - П_0ВК, \quad (1)$$

де $ПК$ – надходження коштів (грошовий потік) у кінці періоду i ;

$П_0ВК$ – початкове вкладення коштів;

k – ставка дисконту (в розрахунках символізує альтернативні джерела доходу), бажана норма прибутковості (рентабельності), тобто такий рівень прибутковості інвестованих коштів, який можна забезпечити при їх розташуванні в загальнодоступних фінансових структурах (наприклад банках), а не при їх використанні для даного інвестиційного проекту.

Якщо чиста ЧПВ позитивна, то це означає, що проект можна вважати прийнятним.

Нульове значення ЧПВ відповідає окупності вкладень у проект за певних початкових умов:

$$\sum_{i=1}^n \frac{ПК_i}{(1+k)^i} - П_0ВК = 0. \quad (2)$$

Таким чином, можна розглянути умови і спрогнозувати собівартість продукції й, відповідно, проаналізувати вплив зміни окремих складових рівняння на окупність інвестиції.

Розглянемо інвестування 2 мільйонів гривень у реконструкцію теплогенеруючого об'єкта з установкою котла потужністю 1,25 Мвт для спалювання альтернативних видів палива (деревної тріски, пелет) і наступного продажу теплової енергії споживачам. Не будемо зупинятися на тонкощах ціноутворення на альтернативне паливо, воно залежить від регіональних цін на сировину, його доставку, ціни трудового ресурсу, вартості електроенергії й т.д. і повинно визначатися на кожному підприємстві самостійно. Обмежимося чистим прибутком з 1 Гкал проданої енергії. Визначити грошовий потік у таких умовах можна за формулою:

$$ГП = \frac{1,25 * 24 * T * \alpha}{1,163} * П_{1Гкал}, \quad (3)$$

де, ГП – річний грошовий потік, 1,163 – співвідношення гігакалорій і мегават енергії, T – тривалість опалювального періоду, α – коефіцієнт завантаження котла, $П_{1Гкал}$ – прибуток за 1 продану гігакалорію.

При тривалості опалювального періоду 150 діб, коефіцієнта завантаження котла 0,6 і прибутку за 1 продану гігакалорію в розмірі 300 гривень можна розрахувати чисту поточну вартість проекту за 5 років, норму дисконту застосуємо виходячи із середньої ставки банківського депозиту 20% (табл. 1).

Таблиця 1

Рік	ГП	Норма дисконту	Дисконтований ГП	ЧПВ
1	0,70	0,8333	0,580	-1,420
2	0,70	0,6944	0,484	-0,936
3	0,70	0,5787	0,403	-0,533
4	0,70	0,4823	0,336	-0,197
5	0,70	0,4019	0,280	0,083

Більш наочно окупність проекту можна представити графічно (рис. 1).

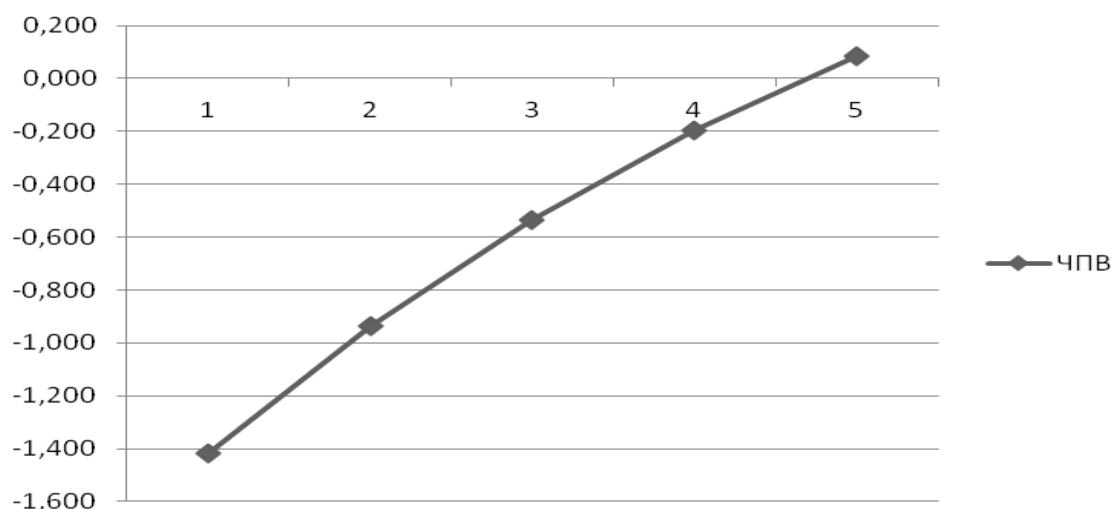


Рис. 1. Окупність проекту реконструкції котельної протягом 5 років

Однак інвестор завжди балансує між бажанням якнайшвидше окупити вкладені інвестиції й максимізувати свій прибуток, з одного боку, й попитом на його послуги і продукцію, з іншого. Таким чином, одне з основних завдань менеджменту інвестиції полягає в оптимізації прибутку одиниці продукції, що випускається, у даному випадку

гігакалорії теплової енергії. Для нашого випадку можна побудувати поле ЧПВ для прибутку 300, 350 і 400 гривень за 1 Гкал (рис. 2).

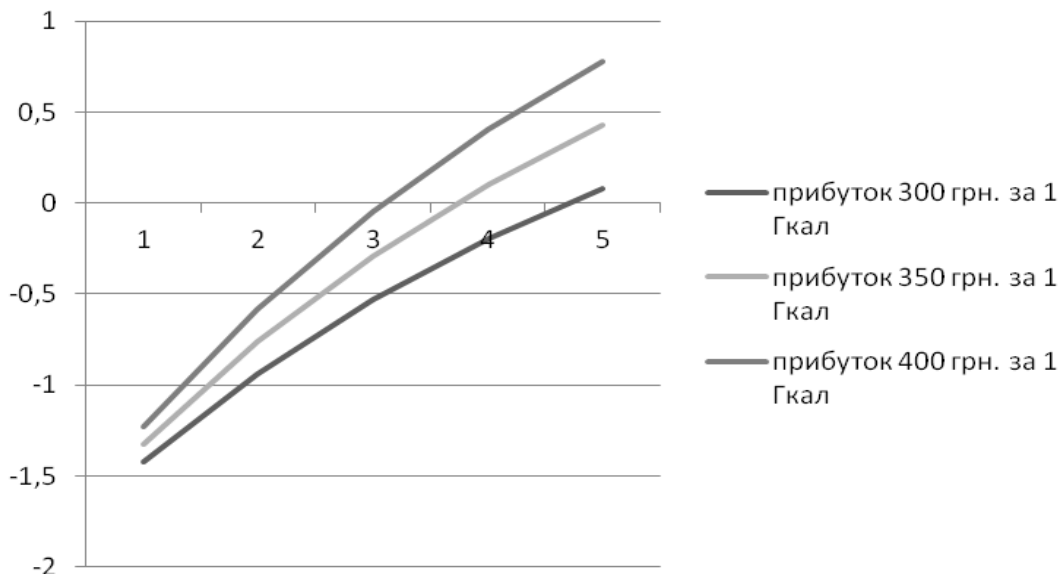


Рис. 2. ЧПВ і строк окупності в залежності від прибутку за одиницю продукції

Очевидно, що завдання менеджменту полягає в більш гнучкому і складному формуванні ціни. Не тільки рівень прибутку за одиницю продукції, але й аналіз і оптимізація статей витрат, що включаються в собівартість, відіграють значну роль у строках окупності інвестиції. Однак ці питання залежать від “місцевих” умов і для їхнього обліку необхідний конкретний проект і, відповідно, ціноутворення.

Використовуючи метод ЧПВ, можна при різних комбінаціях початкових умов знайти економічно раціональне рішення. Використовуючи другий показник – метод розрахунку рентабельності інвестиції, показник, який дозволяє визначити, якою мірою зростає дохід інвестора в розрахунку на 1 грн. інвестицій, за формулою:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{PK_i}{(1+k)^i}}{PI} - P_0 BK, \quad (4)$$

де PI – початкові інвестиції;

PK_i – грошові надходження i -го року, що будуть одержані завдяки цим інвестиціям, можна визначити величину прибутку на одиницю вкладених коштів.

Очевидно, що якщо чиста поточна вартість додатня, то і показник рентабельності PI буде більший від одиниці. Таким чином, якщо $PI > 1$, то інвестиція прийнятна, а крива рентабельності інвестицій повторить залежність окупності (див. рис. 1).

Висновки. Для оцінки рівня привабливості інноваційного проекту в галузі альтернативної теплоенергетики найбільш доцільно використовувати показник чистої поточної вартості з урахуванням варіації прибутку за одиницю продукції, що продається. Оптимізація рівня прибутку в одиниці продукції, що продається, є шуканим градієнтом у кожному конкретному проекті.

Анотація

У статті досліджені методи розрахунку ефективності інвестицій в енергозбереження та теплогенеруючі об'єкти в Україні. Визначено основне завдання менеджменту в оптимізації величини прибутку на одиницю виробленої продукції і терміну окупності інвестиції.

Ключові слова: чиста поточна вартість, тепла енергія, інвестиція, окупність.

Ключевые слова: чистая текущая стоимость, тепловая энергия, инвестиция, окупаемость.

In the article are researched the methods of calculating of the efficiency of investments in energy conservation and heat-generating facilities in Ukraine. Was defined the main management task to optimize the amount of profit per unit of output and investment payback period.

Список використаної літератури:

- УДК: 331.108**

Коренюк П.І., Волкова В.В., Сергієнко О.О.

Постановка проблеми. У процесі оновлення господарського механізму, підвищення рівня управління виробництвом особливе значення мають показники, що визначають ефективність виробництва і надають об'єктивну оцінку персоналу. Дієвість використання оцінки персоналу може виявитись тільки в умовах комплексного підходу до аналізу виробничих результатів і організації взаємодії самих працівників в реальному трудовому процесі.

Особливо зростає роль оперативності в прийнятті рішень, розрахунків різних трудових показників, в тому числі і якісних. Без аналізу трудових показників, системи економіко-математичних моделей, широкого впровадження обчислювальної техніки і інформаційних технологій сучасна економіка праці та управління персоналом зокрема розвиватися не можуть. При визначенні органів оцінки як персоналу загалом по підприємству, так і оцінки кожного співробітника треба виходити з того, що управління персоналом – органічна складова частина загального управління виробництвом, одна з його функцій. Отже, головна мета оцінки персоналу повинна полягати не лише в її проведенні і виконанні визначених завдань, але і в розробці конкретної програми, що включає не лише оцінку самих працівників, але і комплексну оцінку їх робочих місць, яка

повинна передбачати систему заходів щодо вдосконалення організації праці, підвищенню його технічної оснащеності.

Проблемою проведення процедури надання якісної оцінки персоналу та виконуваних ним робіт займаються чимало вчених. Зокрема, Дементьєва Т.А. пропонує оцінювати персонал шляхом вдосконалення методів формування його інноваційного потенціалу [1]. Розглядає такий механізм формування кадрового потенціалу як атестацію, Москаленко В.О., в рамках якої пропонує свій погляд на проведення оцінки персоналу та його праці; враховуючи поетапність роботи з резервом при реалізації заходів щодо формування кадрового потенціалу [2]. Впровадження математичних методів у вирішення даної проблеми досить сучасний підхід. Хотілося б акцентувати увагу на розробці кваліметричної моделі діагностики процесу управління інтелектуальними ресурсами персоналу, запропонованої Семчук Ж.В. Впровадження цієї моделі надасть можливість раціоналізувати підсистеми управління персоналом, і зокрема його оцінку [3]. Заслужують уваги праці вчених, які пропонують нестандартний погляд на об'єктивна та якісну оцінку праці і персоналу [4-6]. З огляду на актуальність поставленої проблеми в управлінні персоналом та постійному розвитку все нових, і нових раціональних, ефективних підходів щодо її вирішення, пропонуємо свою точку зору на вдосконалення системи оцінки персоналу та його праці.

Завдання. Мета нашого дослідження – розробити та впровадити в дію модель оцінки персоналу з врахуванням якості результатів праці на конкретному робочому місці.

Результати. Вважаємо, що більш доцільним і зрозумілим в досягненні нашої мети, буде звернути увагу на запропоновану Стаховим О. наглядну схему складових оцінки персоналу (рисунок) [7]. Наш підхід охоплює перш за все практичну сторону цієї схеми, а саме - оцінку результатів праці.

Аналіз практики управління показує, що підприємства використовують у більшості випадків одночасно обидва види оцінки діяльності працівників, тобто: оцінку результатів праці і оцінку якостей, що впливають на досягнення результатів. Форма оцінки включає два відповідні розділи, в кожному з яких від керівника разом з бальною оцінкою зазвичай вимагають розгорнуті обґрунтування (Рис.1).

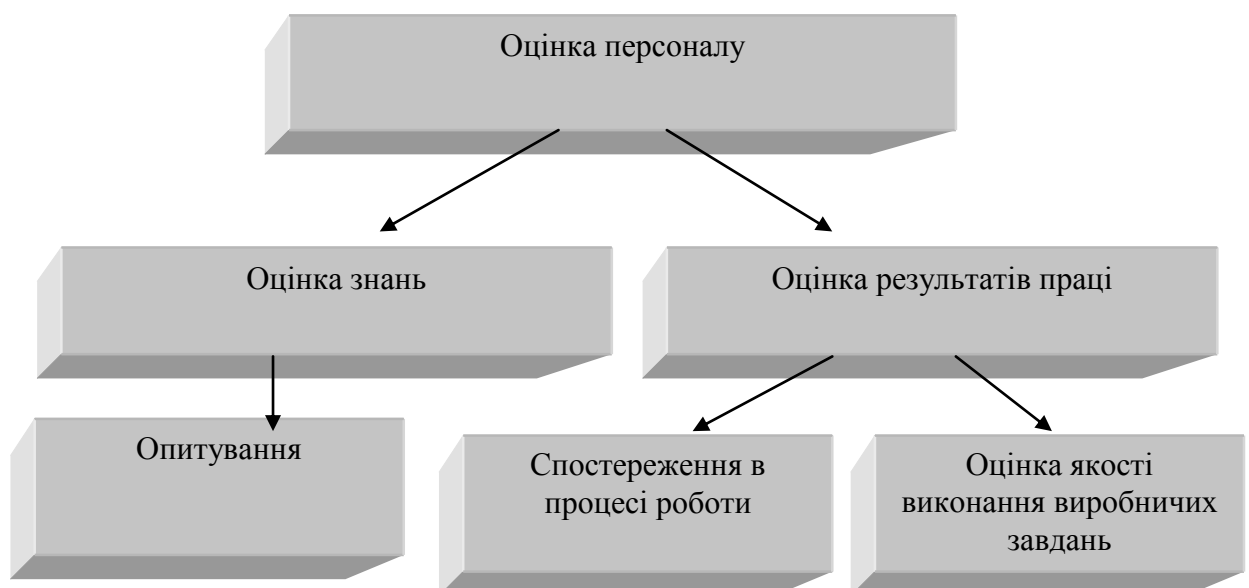


Рис.1. Складові оцінки персоналу

Оцінка персоналу дозволяє вивчити рівень підготовки працівника для виконання саме того виду діяльності, яким він займається, а також виявити рівень його потенційних можливостей для оцінки перспектив кар'єрного зростання. Оцінка ж праці спрямована на зіставлення змісту, якості і об'єму фактичної праці з планованим результатом праці, яка представлена в технологічних картах, планах і програмах роботи підприємства. Оцінка праці дає можливість оцінити кількість, якість і інтенсивність праці. Пропонуємо нами підхід дозволить оцінити персонал з точки зору його участі у трудовому процесі та отриманих результатів праці.

Якщо якісно визначений трудовий процес має регламентацію всіх чинників, що його характеризують, за допомогою директивної і нормативно-технічної документації (стандартів, технологічних інструкцій, керівництв до технологічних процесів і т.ін.), то спроможність виконавців роботи додержуватися номінальних значень цих чинників в існуючих умовах протягом визначеного часу відповідає якісному рівню праці персоналу, що оцінюється по кількості і розмірам відхилень від установлених параметрів конкретного трудового процесу [8]:

$$U_a = [(H_a - P_a)/H_a]I$$

де P_a і H_a - дійсне і номінальне значення чинника a відповідно;

I - коефіцієнт пропорційності.

Такі відхилення мають або негативне значення, якщо вони виявилися як дефекти в роботі, або позитивне, коли відступ від номіналу пов'язаний з поліпшенням показників якості продукції, що випускається, раціональним використанням ресурсів, удосконаленням організаційно-технічного забезпечення виробництва і т.ін.

Вважаючи спроможність до дотримання заданих параметрів виконання роботи в однотипних виробничих умовах стабільною, можна оцінювати якісний рівень праці персоналу на основі статистичного аналізу відхилень від номінального режиму і для розрахунку його показника використовувати ймовірність відсутності і появи відхилень за визначений проміжок часу.

Природа відхилень така, що їх можна розділити на два види: відступи від номінальних значень технічних і організаційних чинників з метою поліпшення трудового процесу; відхилення від нормативів як виявлення дефектів роботи. У загальному випадку ймовірності закономірності прояву відхилень кожного з двох видів повинні також відрізнятися.

Якщо позитивний вплив на роботу відхилень першого виду P_n характеризувати ймовірністю поліпшення трудового процесу, а негативну роль відхилень від нормативів другого виду P_n оцінювати ймовірністю доброякісної роботи, то показник якісного рівня персоналу [8]:

$$K = P_n[\varphi_n(\Delta^{(n)}, t) > 0] + P_n[\varphi_n(\Delta^{(n)}, t) \leq 0]$$

де $\varphi_n(\Delta^{(n)}, t)$, $\varphi_n(\Delta^{(n)}, t)$ функції спільного впливу на трудовий процес позитивних або негативних відхилень $\Delta^{(n)} = \langle \delta_g^{(n)} \rangle$ будь-який $a \in \overline{1, M}$, а будь-який $g \in \overline{1, N}$ відповідно.

M - кількість чинників, по яких доцільне поліпшення нормативного рівня.

N - кількість регламентованих чинників трудового процесу, звичайно $M > N$.

Будемо називати $\varphi_n(\Delta^{(n)}, t)$ функцією удосконалювання, а $\varphi_n(\Delta^{(n)}, t)$ - функцією доброякісності праці. Вигляд цих функцій повинен відбивати сукупний вплив відхилень у кожному конкретному трудовому процесі.

Так само, як і при визначенні функцій $\varphi(\Delta, t)$, урахування характеру реального трудового процесу необхідне при виборі функцій, що описують ймовірності P_n і P_n :

$$F_n(\Delta^{(n)}, t) = P_n[\varphi_n(\Delta^{(n)}, t) > 0]$$

$$F_n(\Delta^{(n)}, t) = P_n[\varphi_n(\Delta^{(n)}, t) \leq 0]$$

Для функцій ймовірностей з урахуванням функцій $\varphi_n(\Delta^{(n)}, t)$ і $\varphi_n(\Delta^{(n)}, t)$ можна

розглянути деякі окремі випадки. Наприклад, для оцінки якісного рівня праці персоналу нерідко досить враховувати тільки відхилення другого типу, виходить, $K = F_H(\Delta^{(H)}, t)$.

У цьому випадку функцію $\varphi_H(\Delta^{(H)}, t)$ можна прийняти в якості характеристики бездефектної роботи в кожен момент часу. Якщо робота виконувалася без дефектів до моменту t , то в наступний момент часу $t + \Delta t$ з'явиться збій. Це значить, що

$$\varphi_H(\Delta^{(H)}, t) = 1 - F_H(\Delta^{(H)}, t, t + \Delta t)$$

де $F_H(\Delta^{(H)}, t, t + \Delta t)$ - можливість відсутності дефектів у момент $t + \Delta t$, якщо їх не було до моменту t .

Скориставшись умовами ймовірності, можна визначити $F_H(\Delta^{(H)}, t, t + \Delta t)$ по співвідношенню:

$$F_H(\Delta^{(H)}, t, t + \Delta t) = [F_H(\Delta^{(H)}, t, t + \Delta t)] / [F_H(\Delta^{(H)}, t)]$$

Останній вираз використовується як розрахункова формула коефіцієнта якісного рівня праці персоналу. Слід зазначити, що співвідношення, які впливають із експоненціального вигляду функції ймовірності $F_H(\Delta^{(H)}, t)$ і адитивного характеру функції доброякісності роботи $\varphi_H(\Delta^{(H)}, t)$ властиві насамперед трудовим процесам, у яких відхилення виникають раптово. Кількість відхилень, зафіксованих у різноманітні періоди часу, являє собою взаємо незалежні випадкові величини. Одночасно виникнення двох і більше відхилень практично неможливе. Припущення про дотримання цих умов у реальній роботі потребують обґрунтованого підтвердження в кожному конкретному випадку. Особливо це стосується уявлень про ймовірності удосконалення трудового процесу.

Проте нерідко у виразах показника якісного рівня праці персоналу, що використовуються на практиці, характер відхилень першого і другого вигляду не різняться. Виведення відомих формул коефіцієнтів якості праці з загальних виразів показників якісного рівня праці персоналу свідчать про те, що евристично сформовані кількісні оцінки якісного рівня праці персоналу і трудових процесів відповідають у визначеному значенні ймовірностним уявленням про відхилення параметрів праці від їхнього номінального значення. Не всі трудові процеси можуть характеризуватися появою відхилень, що гарантують прийнятність гіпотези про експоненціал розподілу можливостей значень функцій удосконалення або доброякісності роботи. Цілком можливо, що в умовах, коли дефекти в процесі праці виникають у результаті необоротних фізико-хімічних змін у матеріалах, інструментах і т.і., функція можливості доброякісності роботи може описуватися нормальним законом. Кількісна оцінка якісного рівня праці персоналу виражається у виді сукупного показника, що розраховується по визначеному співвідношенню з часткових коефіцієнтів якості. Найбільше поширеними є формули добутку [9]:

$$K = K_0 K_1 \dots K_n ;$$

$$K = K_0 + K_1 + \dots + K_n$$

часткових коефіцієнтів, що трансформуються друг у друга шляхом логарифмічних перетворень і відповідної зміни масштабів виміру коефіцієнтів.

Склад, зміст і засіб розрахунку часткових коефіцієнтів якості роботи відбивають особливості конкретного виробництва, характер трудових процесів, структуру підрозділів, їхнє місце на підприємстві. Наприклад, для підрозділів підприємства встановлено шість коефіцієнтів, що характеризують рівень якості виконуваної роботи: підготування виробництва K_1 ; дотримання технології K_2 ; виконання виробничого завдання K_3 ; удосконалення технології і продукції K_4 ; доброякісності продукції K_5 ; зниження втрат від браку K_6 . Кожен із них може визначатися двома способами:

1. Значення коефіцієнтів установлюються - 0,8 за кожний випадок порушення робітниками посадових обов'язків, 1 - при роботі без зауважень і 1,25 - при якісному виконанні робітником спеціального завдання.

2. Розмір коефіцієнтів визначається розрахунковим співвідношенням по одному або декількох показниках якості індивідуальної або колективної праці.

Часткові коефіцієнти рівня якості роботи визначаються з урахуванням основних напрямків виробничої діяльності.

При розрахунку коефіцієнта рівня якості підготовки виробництва K_1 враховується наявність нормативно-технічної, технологічної й організаційної документації, удосконалення технології виробництва і оцінки праці, підготовки кадрів, утримання устаткування, правильної розробки і виконання оперативних графіків матеріально-технічного постачання і виробництва продукції, метрологічного забезпечення.

Коефіцієнт рівня якості технології K_2 враховує дотримання технологічної дисципліни й оцінюється по кількості випадків порушення технології.

За допомогою коефіцієнта рівня якості виконання виробничого завдання K_3 визначається забезпечення ритмічності виробництва продукції, відповідно до оперативного графіка її випуску. Коефіцієнтом рівня якості удосконалення технології і продукції K_4 оцінюється виконання заходів поліпшення якості продукції, введення нових стандартів, технічних умов, освоєння нової техніки, технології і розширення асортименту продукції.

Дотримання вимог стандартів, технічних умов, специфікацій і технологічних інструкцій з виробництва граничної продукції виражається коефіцієнтом доброякісності K_5 . Коефіцієнтом зниження втрат від браку K_6 оцінюється скорочення браку в результаті підвищення культури праці, чіткого виконання посадових обов'язків усіма робітниками заводу.

Узагальнений коефіцієнт рівня якості роботи підрозділів заводу визначається по співвідношенню $K = K_0 K_1 \dots K_n$.

Іноді часткові коефіцієнти розраховуються з урахуванням параметрів, що характеризують їхню важливість при розрахунку узагальненого показника рівня якості праці. Наприклад, при оцінці рівня якості праці відділів виробничого об'єднання часткові коефіцієнти визначаються по співвідношенню

$$K_{\text{в}} = a_1 M_1 + a_2 M_2 + \dots + a_k M_k$$

де $M_1, \dots, M_k$ - значення показника; $a_1, \dots, a_k$ - параметр зниження показника кожного підрозділу; K - кількість показників, що враховують недоліки в роботі відділу.

Також в оцінку якості роботи відділу включається і загальний для усіх показник M_0 виконавчої дисципліни, що визначається за виконанням розпорядничих документів по співвідношенню:

$$M_0 = \frac{1}{X} \sum_{e=1}^E (\Phi_e - Z_e)$$

де X - загальна кількість завдань відділу з терміном у поточному місяці; E - кількість не виконаних у термін завдань по підрозділу; Z_e - установлений термін виконання завдання в аналізований місяць; Φ_e - фактичний термін виконання завдань підрозділу.

Коефіцієнт зниження a_0 для цього показника дорівнює 0,1.

Комплексний характер систем виражається у взаємоузгодженому функціонуванні декількох підсистем, основними з яких є прогнозування і планування управління якістю проектування, оцінка технічного рівня продукції, управління якістю праці, організація впровадження і освоєння виробництва нової техніки.

На даному підприємстві основними напрямками діяльності управління є такі: введення в дію виробничих потужностей, переважно паливно-енергетичного комплексу, об'єктів соціального призначення, водопостачання, каналізації і інших об'єктів народного господарства; систем газопостачання; провадження зварювально-монтажних робіт і комплексу ізоляційно - укладальних робіт на будівництві нафтогазопроводів високого тиску і систем газозабезпечення і споживання низького тиску; виконання будівельних, спеціальних будівельних, будівельно-монтажних і ремонтних робіт; проектні роботи, експертиза проектів; автомобільні перевезення і надання транспортних послуг; професійно-технічне навчання; комерційна і посередницька діяльність.

Для оцінки якості перерахованих напрямів управління підприємством була створена інформаційна система [10], за допомогою якої були розраховані коефіцієнти якості праці персоналу будівельного управління за 2011 рік, що подані у таблиці 1.

Таблиця 1

Результати оцінки персоналу з урахуванням коефіцієнтів якості праці

Враховані недоліки при оцінці якості праці відділу	Значення показника <i>m</i>		Коефіцієнт зниження <i>a</i>	Коеф. якості праці відділу <i>K_ч</i>
1	2		3	4
<i>ВТВ</i>	<i>1-й місяць</i>	<i>2-й місяць</i>		
Невиконання участками графіка ритмічності	4	3	0,05	0,35
Невиконання участками плану по замовленням	4	2	0,05	0,3
Невиконання оперативних завдань руководства	3	5	0,05	0,4
				1,05
<i>Плановий відділ</i>	<i>1-й місяць</i>	<i>2-й місяць</i>		
Несвоєчасне представління стат. звітності, проведення аналізу результатів діяльності	2	3	0,2	1
Несвоєчасне доведення плану до учасників	8	9	0,1	1,7
				2,7
<i>Відділ МТП</i>	<i>1-й місяць</i>	<i>2-й місяць</i>		
Наявність сверхнормативних залишків матеріальних цінностей	8	11	0,1	1,9
Невиконання плану поставок сировини та матеріалів	9	11	0,05	1
				2,9
<i>Бухгалтерія</i>	<i>1-й місяць</i>	<i>2-й місяць</i>		
Збільшення виробничих витрат			0,01	0
Збільшення сверхнормативних залишків	9	10	0,05	0,95
Недопуск простроченості по дебиторській заборгованості	0	1	0,05	0,05
				1

<i>Відділ головного механіка</i>	<i>1-й місяць</i>	<i>2-й місяць</i>		
Перевищення простоїв більше встановлених норм	6	8	0,05	0,7
Невиконання плану кап. ремонту обладнання та здачі його в експл.	2	2	0,05	0,2
				0,9
<i>Відділ техніки безпеки</i>	<i>1-й місяць</i>	<i>2-й місяць</i>		
Зростання виробничого травматизму	0	1	0,05	0,05
Збільшення втрат роб. часу від непрацездатності від травм	0	1	0,05	0,05
Порушення графіку дотримання норм техніки безпеки	2	3	0,02	0,1
				0,2
<i>Відділ кадрів</i>	<i>1-й місяць</i>	<i>2-й місяць</i>		
Недотримання планової чисельності всього персоналу	0	2	0,15	0,3
Неперевищення планової чисельності виробничого персоналу	12	11	0,15	3,45
				3,75

Незважаючи на різноманітність специфіки виробництва і трудової діяльності, існує єдність в підході до кількісної оцінки якісного рівня персоналу. Це виражається в отриманні розрахункових формул, що відображають уміння будь-якого працівника дотримуватись встановленого регламенту виробничого процесу.

Висновки. Апробація нових підходів щодо проведення оцінки персоналу на підприємстві показала, що вона цілком прийнятна і відбиває поставлені цілі і завдання, дозволяє об'єктивніше і комплексно оцінити і якісний рівень праці персоналу, і якість праці взагалі. В той же час, результати оцінки показали, що застосування її традиційних форм, які використовувалися раніше, також виявилися малоефективним. Використовуючи в сукупності одержані результати за всіма напрямками, можна здійснити комплексну оцінку працівника та його роботи.

Анотація

Стаття присвячена актуальній проблемі оцінки персоналу на підприємстві, яку автори пропонують вирішити впровадженням розробленої економіко-математичної моделі оцінки персоналу з врахуванням якості результатів праці на конкретному робочому місці.

Ключові слова: персонал, оцінка, модель, якість, управління персоналом

Аннотация

Статья посвящена актуальной проблеме оценки персонала на предприятии, которую авторы предлагают решить внедрением разработанной экономико-математической модели оценки персонала с учетом результатов труда на конкретном рабочем месте.

Ключевые слова: персонал, оценка, модель, качество, управление персоналом.

Annotation

The article is sanctified to the issue of the day of estimation of personnel on an enterprise, that authors suggest to decide introduction of the worked out economic and mathematic model

the estimations of personnel taking into account quality of results of labour on a concrete workplace.

Keywords: personnel, estimation, model, quality, management of personnel

Список використаних джерел:

1. Методы оценки уровня инновационного потенциала персонала на промышленных предприятиях / Т.А. Дементьева // Економіка промисловості. — 2009. — № 3. — С. 125-132.
2. Москаленко В.О. Критерії ефективного формування кадрового потенціалу / В.О. Москаленко // Національне господарство України: теорія та практика управління. — 2008. — С. 161-166.
3. Діагностика процесу управління персоналом машинобудівного підприємства в умовах ризику / Ж.В. Семчук // Національне господарство України: теорія та практика управління. — 2009. — С. 115-123.
4. Технологія аналізу персоналу промислових підприємств на основі кластеризації / В.М. Гриньова, Л.О. Мажник // Економіка та право. — 2009. — № 2. — С. 83-87.
5. Strategic integration of the enterprises: conceptual model based on knowledge of the personnel / D. Voronkov, A. Grynyov // Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 4(22). — С. 188-190.
6. Модель оцінки ефективності праці персоналу на енергетичних підприємствах / Ю.Д. Костін, К.В. Ущиповський // Економіка пром-сті. — 2010. — № 3. — С. 107-109.
7. Проведення оцінки персоналу на підприємстві з метою стимулювання працівників до підвищення кваліфікації / О. Стахів // Україна: аспекти праці. — 2007. — № 1. — С. 29-35
8. Єлісєєва О.К., Третьяк О.О., В.В. Узунов Методологія управління персоналом: статистичні методи та моделі: монографія / О.К. Єлісєєва, О.О. Третьяк, Узунов В.В. — Дніпропетровськ: «ІМА-прес», 2006.- 188с.
9. Воронков О.Г., Чепелев А.Т. Оценка уровня качества работы на промышленном предприятии./ О.Г. Воронков, А.Т. Чепелев – К.: Техника, 1989.
10. Писаревська Т.А. Інформаційні системи в управлінні трудовими ресурсами. / Т.А. Писаревська – К.: Пріор, 1997.

УДК 336.14

Стегней М.І., Федурця Л.В.

ВПЛИВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА БЮДЖЕТИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ (на прикладі бюджету м. Мукачева)

Постановка проблеми. Фінансова криза часто трактується як розлад фінансової системи держави, зумовлений економічними і політичними чинниками. В Україні поява факторів фінансової та економічної кризи стала очевидною восени 2008 року після погіршення ряду економічних показників та повідомлень про фінансові проблеми ряду провідних комерційних банків країни. Кризові явища торкнулися також місцевих фінансів та системи організації бюджетного процесу. Очевидною була необхідність впровадження змін до Податкового та Бюджетного кодексів України для місцевих бюджетів, що забезпечило посилення державного контролю за проходженням коштів, істотно знизивши ймовірність нецільового використання бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній економічній літературі опубліковано результати досліджень багатьох вчених щодо глобальної фінансової кризи, яка вразила економіки країн світу та вплинула на бюджети органів місцевого самоврядування. До розкриття найважливіших і надзвичайно актуальних аспектів цієї теми долучилися такі відомі вітчизняні вчені-економісти як Деркач М.І. [1], Загорський В.С., Кириленко О.П., Сокровольська Н.Я. [2], Ярошевич Н.Б. [3] та інші. Проте, ряд питань, пов'язаних з формуванням моделей комплексного розвитку місцевих фінансів, що дозволять врахувати вплив наслідків фінансово-економічної кризи і визначити перспективи їх розвитку, потребують подальшого дослідження.

Завдання дослідження. Виконання завдань даного дослідження передбачає:

- вивчення наслідків впливу світової кризи на процес формування та виконання місцевих бюджетів України,
- аналіз заходів вжитих для покращення економічного розвитку регіонів,
- характеристику сучасного стану місцевих бюджетів в умовах після кризового розвитку;
- дослідженні методів регулювання надходжень бюджету;
- окреслення можливих перспектив розвитку місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Сучасні умови розвитку та функціонування місцевих бюджетів викликають необхідність розробки ефективної системи управління, яка забезпечить досягнення максимально ефективних результатів їх діяльності. Завдання розробки такої системи першочергово ставиться перед урядом країни, який є найбільш зацікавленим у цьому учасником бюджетного процесу.

В Україні процес формування місцевих бюджетів регулюється Бюджетним кодексом України [4], законом України «Про місцеве самоврядування» [5], Податковим кодексом України [6] та законами України про Державний бюджет на відповідний рік.

Глобальна економічна криза 2008-2009 років, що істотно і негативно вплинула на економіку держави загалом, дала можливість виявити вади у системі виконання місцевих бюджетів України та створила необхідність перегляду існуючих нормативно-правових документів з метою їх доопрацювання.

В Указі Президента України «Про додаткові заходи Щодо подолання фінансової кризи в Україні», який було затверджено 7 листопада 2008 року [7], було викладено стратегію реагування уряду щодо впливу економічної кризи на місцеве врядування у 5 напрямках:

- реформування міжбюджетних відносин, зменшення обмежень на місцеву фінансову автономію;
- підвищення ефективності й посилення підзвітності використання бюджетних коштів;
- вдосконалення порядку надання соціальних пільг із забезпеченням адресності;
- запровадження інновацій у публічних послугах;
- посилення гнучкості і свободи місцевих рад.

Україна, так само як і інші європейські країни, вживала заходи для мінімізації та ліквідації негативних наслідків кризи, тому відновлювальні процеси можна було спостерігати вже на початку 2010 року. Найглибше падіння власних надходжень місцевих бюджетів проявилось внаслідок впливу кризи лише у 2009 році. Проте, кризові явища давали про себе знати ще на початку 2010 року. Існуючий дефіцит державного бюджету, обтяжений зовнішніми запозиченнями, обмежує можливості уряду надавати допомогу і трансферти.

Місцеві бюджети опинилися на межі стагнації, коли обмеженість державних трансфертів доповнилася поступовим збільшенням соціальних виплат, у зв'язку із збільшенням кількості безробітних, і уповільненою динамікою росту власних надходжень, з причин сповільнення темпів господарської діяльності. Все це означало неспроможність

місцевих органів влади через незабезпеченість фінансовими ресурсами задовольнити потреби громадян у принаймні наблизчі два-три роки [1, с. 62].

Таблиця 1

Аналіз рівня виконання податкових надходжень до місцевого бюджету м. Мукачеве 2007-2010 років

Рік	планові, тис.грн.	фактичні, тис. грн.	виконання плану, тис. грн.	виконання плану, %	факт. темп росту	факт. темп приросту
2007	62 311,5	76 882,9	14 571,4	123,4		
2008	87 490,2	89 871,4	2 381,2	102,7	1,404	0,404
2009	89 419,2	83 252,7	- 6 166,5	93,1	1,022	0,022
2010	98 360,8	94 304,6	- 4 056,2	95,9	1,100	0,100

Негативний вплив фінансово-економічної кризи зазнав і місцевий бюджет м. Мукачево, особливо, наприкінці 2008 року, коли погіршилася динаміка надходжень податків і зборів до бюджету м. Мукачево, що відображають дані таблиці 1 та рисунку 1. Проте більшою мірою криза вплинула на значення цих показників у 2009 році коли рівень виконання надходжень становив лише 93,1 %, що на 9,6 % менше аналогічного показника попереднього року та на 30,3 % менше показника 2007 року.

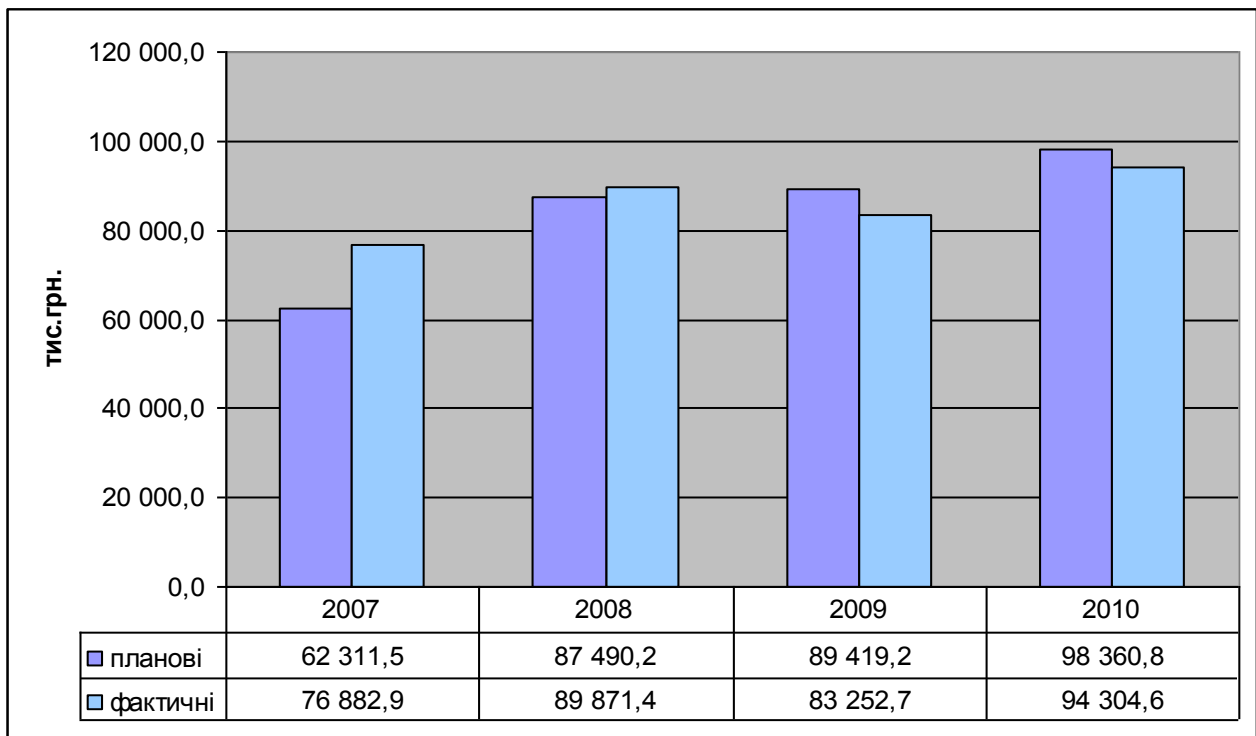


Рис.1. Динаміка річних надходжень податків та зборів до бюджету м. Мукачеве у 2007 – 2010 роках.

В структурі джерел доходів місцевих бюджетів мали місце певні зміни, а саме: відбулося зниження податку з доходів фізичних осіб, який у загальному обсязі податків і зборів місцевого бюджету у середньому становить 71 %, а також податку на прибуток у показниках 2009 року, плати за реєстрацію підприємницької діяльності, плати за видачу ліцензії на роздрібну торгівлю алкогольними напоями та тютюновими виробами, плати за торгові патенти на деякі види підприємницької діяльності.

Загалом, відновилося зростання обсягів платежів у I кварталі 2010 року, проте докризового темпу приросту не вдалося досягнути і протягом наступного року.

Найбільш дієвим методом регулювання надходжень місцевих бюджетів у 2010 році виступило збільшення офіційних трансфертів. Такі дії вважаються неефективними, так як отримані кошти направляються на покриття поточних видатків, тим самим швидко витрачаються і не використовуються ефективно. Збалансування місцевих бюджетів можна досягти за рахунок отримання міжнародних позик. В результаті чого відбувається зростання курсу іноземних валют, що призводить до збільшення Державного боргу України та зменшує можливості реабілітації фінансового сектору в після кризовий період.

Можна також додати, що аналіз показників обсягів офіційних трансфертів та коефіцієнтів їх співвідношення для бюджету м. Мукачево за 2007–2010 роки, які наведені у таблиці 2, доводять неефективність існуючої системи міжбюджетних трансфертів, що особливо загострилося під час економічної кризи.

Таблиця 2

Обсяги доходів місцевого бюджету м. Мукачево (без урахування трансфертних платежів), офіційні трансферти та коефіцієнти їх співвідношення за 2007 – 2010 роки

Рік	Доходи (без трансфертів), тис. грн	Офіційні трансферти, тис. грн	Співвідношення трансфертів і доходів
2007	78 636,5	63 455,7	0,81
2008	94 508,5	74 303,1	0,79
2009	86 330,9	89 887,2	1,04
2010	97 099,5	121 556,1	1,25

Вищезазначені показники свідчать про незацікавленість місцевих органів влади в підвищення ефективності фіскальної політики на місцях і пошуку альтернативних шляхів наповнення місцевих бюджетів, та про відсутність активної позиції у формуванні місцевої дохідної бази, особливо, в пост кризовий період.

Сучасний етап соціально-економічного розвитку регіонів України характеризується структурними зрушеннями щодо реформ бюджетної системи, спрямованими на підвищення вагомості місцевого самоврядування.

Згідно змін, що внесені до Бюджетного та Податкового кодексів України, відбулося:

- чітке розмежування доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів за загальним та спеціальним фондами;
- доповнення структури бюджетів розвитку місцевих бюджетів;
- скорочення кількості місцевих податків та зборів;
- відсоткова зміна загальнодержавних податків та зборів, що враховуються при формуванні доходів місцевих бюджетів та інші.

Ці нововведення сприяли зміцненню дохідної бази бюджетів місцевого самоврядування, але істотно послабили фінансову спроможність місцевих бюджетів. У зв'язку з неoderжанням відрахувань від надходжень певних податків і зборів сьогодні вони відчувають гостру нестачу доходів, що не враховуються при визначенні трансфертів, частка яких у загальному обсязі доходів постійно зменшується. Їхні можливості є вкрай обмеженими, внаслідок чого підвищилася залежність місцевих органів влади щодо забезпечення фінансовими ресурсами, потрібних для здійснення повноважень, від рішень вищих органів влади [2, с.56].

В переліку заходів щодо мінімізації негативних наслідків впливу кризи на фінансовий ресурс органів місцевої влади, що надається їм для виконання повноважень,

не останнє місце посідає вдосконалення нормативно-правових актів, спрямованих на поліпшення управління бюджетним процесом. Із набранням чинності новою редакцією Бюджетного кодексу України вирішено багато питань щодо формування й виконання місцевих бюджетів. Та незважаючи на виникнення нових ризиків, які супроводжують формування й освоєння фінансових ресурсів, розмір резервного фонду залишено на рівні 1% видатків загального фонду бюджету, не змінено також його призначення.

Висновки. Таким чином, можна відмітити, що місцеві бюджети постраждали від фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 років з причин своєї непередбачуваності та нездатності мобільно реагувати на зміну ситуації на світових ринках.

Найбільш простим методом регулювання збалансування надходжень місцевих бюджетів виступило використання офіційних трансфертів. Проте, навіть вони не змогли повністю покрити існуючу потребу в коштах. З метою забезпечення виконання своїх повноважень, органи місцевого самоврядування намагалися необґрунтовано збільшувати прогнозні обсяги надходжень податків і зборів, що на практиці відобразилося у нездатності забезпечити бюджетні установи відповідним фінансуванням.

Проблеми, створені кризою, породжують необхідність вдосконалення розвитку бюджетної сфери, де основна увага повинна приділятися збільшенню ефективності використання бюджетних коштів, чого можна досягти шляхом застосування заходів оптимізації мережі бюджетних установ.

Досвід попередніх рецесій показує, що місцеві бюджети відчували їхні найгірші наслідки через два-три роки після загального економічного поживлення, оскільки уряди намагалися виправити власне фінансове становище, зменшуючи міжбюджетні трансфери. Цілком можливо, що органи місцевого самоврядування стикатимуться з цими проблемами знов у 2012 та 2013 роках, що підтверджує необхідність подальших досліджень обраної тематики.

Анотація

У статті розглянуто вплив фінансово-економічної кризи на розвиток місцевих бюджетів. Досліджено заходи вжиті урядом для мінімізації та ліквідації негативного впливу наслідків кризи. Проаналізовано сучасні тенденції покращення стану місцевих бюджетів. Розглянуто зміни нормативно-правової бази розроблені для збільшення фінансової стійкості бюджетного процесу. Окреслено можливі перспективи розвитку місцевих бюджетів.

Ключові слова: фінансова криза, місцевий бюджет, органи місцевого самоврядування, трансфери, коефіцієнт офіційних трансфертів, доходи.

Аннотация

В статье рассмотрено влияние финансово-экономического кризиса на развитие местных бюджетов. Исследованы мероприятия, предпринятые правительством для минимизации и ликвидации негативного влияния последствий кризиса. Проанализированы современные тенденции улучшения состояния местных бюджетов. Рассмотрены изменения нормативно-правовой базы, разработанной для увеличения финансовой устойчивости бюджетного процесса. Очерчены возможные перспективы развития местных бюджетов.

Ключевые слова: финансовый кризис, местный бюджет, органы местного самоуправления, трансферты, коэффициент официальных трансфертов, доходы.

Annotation

The article considers the influence of financial crisis on the development of local budgets. Activities undertaken by the Government to minimize the negative effects of the crisis are researched. The modern tendencies of improvement of the state of local budgets are analysed. The changes in the legislative base are considered to work out for the increase of financial

firmness of budgetary process. The possible prospects of development of local budgets are outlined.

Keywords: financial crisis, local budget, local governments, transfers, coefficient of official transfers, profits.

Список використаних джерел:

1. Деркач М.І. Сучасна державна політика у сфері подолання статистичного й динамічного дисбалансів місцевих бюджетів // Фінанси України. – 2011 - №4. – ст. 55 - 64.
2. Сокровольська Н.Я. Основні проблеми та напрями вдосконалення обслуговування місцевих бюджетів за доходами / Н.Я.Сокровольська, О.В.Шевчук // Науковий вісник БДФА: зб. наук.-техн. праць. – 2008. - № 3. – ст. 53 – 59.
3. Ярошевич Н.Б. Шляхи збільшення дохідної бази місцевих бюджетів в Україні / Н.Б.Ярошевич, О.Я. Липа // Національний лісотехнічний університет України: зб. наук.-техн. праць. – 2010 - № 20/10. – ст. 273 – 277.
4. Бюджетний кодекс України // [Електронний ресурс]: ВВР України. – 2010. - № 50-51.- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>.
5. Закон України «Про місцеве самоврядування» // [Електронний ресурс]: Мега-Нау. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
6. Податковий Кодекс України // [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
7. Про додаткові заходи Щодо подолання фінансової кризи в Україні [Електронний ресурс]: Указ Президента України від 7 листопада 2008 року №1046/2008. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

УДК: 334.012.82:330.341.1

Шубіна Л.О.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ЙОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. В умовах нестабільності фінансових ринків, затяжної економічної кризи, як світової, так й у рамках держави, діяльність підприємства має бути спрямована на підвищення якості товарів, робіт або послуг, яке воно пропонує ринку, та результативності роботи в цілому – нарощення темпів виробництва, стабільна або зростаюча динаміка прибутку, що можливе лише у результаті постійного аналізу ефективності роботи та постановки зважених об'єктивних для умов сьогодення цілей діяльності підприємства та його подальшого розвитку. Для цього важлива наявність методичного та практичного інструментарію з оцінювання ефективності роботи підприємства, а також не просто планування, а саме розробка бізнес-плану його подальшого розвитку.

Ефективність є однією з головних характеристик результативності управління діяльністю підприємства, що зумовлює необхідність її детального вивчення. Проте сьогодні питання її визначення є дискусійними. Забезпечення ефективності пов'язано з його оцінюванням. Розв'язання питань підвищення та підтримки ефективності управління діяльністю підприємства неможливо без комплексного оцінювання її рівня. Результати такого оцінювання дозволяють встановити масштаб і зміну спрямованості в управлінні

діяльністю підприємства, прогнозувати їх вплив на ключові функціональні підсистеми підприємства, ухвалювати відповідні управлінські рішення щодо підвищення та підтримки рівня ефективності управління діяльністю, вибирати методи, способи, інструменти управління діяльністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Процедура оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства висуває проблему вибору методу, на підставі якого вона має здійснюватись. Проблемам оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них найцікавішими є роботи З.П. Румянцевой [14], Дж.К. Лафти [7], А.Н. Тіщенко, Н.А. Кизіма, Я.В. Догадайло [16], Р.С. Каплана, Д.П. Нортон [5], І.І. Мазура, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге [9]. Проте різні точки зору, які представлено в цих роботах, породжують все більше дискусійних питань.

Щодо тематики бізнес-плану є також багато літературних джерел та статей в періодичних виданнях. Найчастіше підприємство самотужки проводить аналіз своєї діяльності та розробляє бізнес-плани подальшої діяльності, об'єктивність яких залежить від якості проведеної роботи з аналізу та професіоналізму керівного складу й рівня менеджменту підприємства в цілому. Деякі підприємства замовляють проведення аналізу та розробку подальшого стратегічного розвитку підприємства (бізнес-плану) спеціалізованим фірмам – аудиторським, консалтинговим, інвестиційним. Однак складність і масштабність даного процесу дає можливість знаходити все нові недосліджені аспекти цієї проблеми та продовжувати наукові дослідження [13].

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження проблеми оцінки ефективності роботи підприємства та розробки бізнес-плану його подальшого розвитку. Іншими словами, мета статті полягає в обґрунтуванні вибору методу оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) визначити сутність поняття «ефективність управління діяльністю підприємства»;
- 2) проаналізувати існуючі методи оцінювання ефективності управління підприємством;
- 3) сформулювати критерії оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства та визначено відповідність існуючих методів зазначеним критеріям;
- 4) визначити сутність поняття «бізнес-план» та основні його аспекти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємства – це процес реалізації функцій підприємства за допомогою виконання певних видів робіт заради досягнення поставлених цілей і отримання певного результату. Підприємство є складною соціально-економічною системою, в якій виділено ключові функціональні підсистеми – маркетингову, виробничу, фінансову, інноваційну і кадрову. Виходячи з цього ефективність управління діяльністю підприємства – комплексне поняття. Комплексність виявляється в тому, що ефективність відбивається через результати управління в різних функціональних підсистемах, в свою чергу планування з розвитку бізнесу є не простим статистичним плануванням, а полягає в постановці стратегічних завдань з досягнення бізнес-цілей та розробці бізнес-плану подальшого розвитку підприємства.

Єдиного підходу як до визначення ефективності, так і до визначення ефективності управління діяльністю підприємства в науковій літературі не існує. Найпоширенішими напрямками є визначення ефективності управління як співвідношення отриманого результату з витратами (ресурсами) діяльності підприємства; щодо бізнес-планування – співвідношення отриманого результату з наміченими цілями. Але ці підходи до визначення ефективності та бізнес-планування не дозволяють встановити логічний взаємозв'язок між управлінням діяльністю підприємства та ефективністю управління діяльністю підприємства. Тому автором використано функціональний підхід, який дозволяє розглядати ефективність як складну багатогранну характеристику результативності управління в окремих функціональних підсистемах. Ефективність

управління діяльністю підприємства визначається як результативність управління маркетинговою, виробничою, фінансовою, інноваційною та кадровою діяльностями.

Однією з головних передумов забезпечення ефективності управління діяльністю підприємства є оцінка її рівня. Лафта Дж.К. для оцінки ефективності управління діяльністю підприємства пропонує використати інтегральний показник ефективності, який формується на підставі системи якісних та кількісних показників, що відображають ефективність управління в ключових функціональних підсистемах – маркетинговій, виробничій, фінансовій, інноваційній та кадровій. При цьому значення самого інтегрального показника необхідне для однозначної відповіді на питання про рівень ефективності управління діяльністю підприємства, а також для відстеження динаміки цього показника. Основну ж увагу при розробці заходів щодо підвищення ефективності управління діяльністю підприємства слід звернути на значення проміжних показників, тобто показників, які характеризують управління у функціональних підсистемах підприємства [7].

Використання в оцінці інтегрального показника ставить проблему вибору методу оцінювання. У загальному розумінні під методом (грец. *methodos* – шлях дослідження) розуміють спосіб досягнення будь-якої мети, вирішення конкретного завдання [10]. В управлінні метод – це система правил та процедур вирішення завдань управління з метою забезпечення ефективного розвитку організації [9]. В такому разі під методами оцінювання ефективності управління діяльністю слід розуміти способи кількісного та якісного виміру рівня ефективності управління діяльністю підприємства. Головною метою методів оцінювання ефективності управління діяльністю є отримання результатів, які можуть бути використані для цілей підвищення та підтримки ефективності управління діяльністю підприємства.

Аналіз різних наукових джерел виявив, що для оцінювання ефективності управління суб'єктами ринкової економіки використовуються різноманітні методи, серед яких найбільш поширеними є методи порівняння, метод угруповань, методи математичної статистики, матричний метод, метод факторного аналізу, ранговий метод, рейтинговий метод, методи експертних оцінок, метод нечіткої логіки, метод нейронних мереж. Проаналізуємо існуючі методи оцінювання ефективності управління.

Ціллю першої групи методів є отримання результатів порівняння показників, що відображають ефективність управління. Виділяють метод динамічного і метод просторового порівняння [16]. Ці методи спрямовані на вивчення всієї сукупності показників і дозволяють дати характеристику рівня ефективності управління діяльністю підприємства безпосередньо по виявлених відхиленнях фактичних значень від базових. Недоліком цих методів є неоднозначна інтерпретація рівня ефективності управління діяльністю у разі одночасного поліпшення кінцевих результатів за одними показниками і погіршення по інших.

Метод угруповань полягає у виділенні серед сукупності досліджуваних підприємств однорідних груп по будь-яким загальним ознакам. Розподіл сукупності підприємств може бути здійснено за рівнем досягнення результатів, за ступенем виконання плану або дотримання норм. Угруповання здійснюється за однією або декількох ознаках. Отримані при цьому оцінки містять в собі характеристики окремих підприємств як типових представників своєї групи, а також характеристики їх положення як в межах своєї групи, так і серед підприємств, що вивчаються [16]. Метод угруповань є одним із способів здійснення рейтингової оцінки ефективності управління діяльністю підприємства.

Згідно сутності ефективності управління діяльністю підприємства її узагальнений показник повинен давати підприємству можливість здійснювати порівняльну оцінку результатів діяльності як в динаміці, так і по відношенню до конкурентів. В даному випадку мова йде про методи порівняльної рейтингової оцінки. Метод рейтингової оцінки носить системний комплексний характер і базується на різних аналітичних підходах до їх

ранжирування. В роботі Василика С.К. наведено декілька способів побудови рейтингу підприємств: метод створення рейтингу за допомогою ряду показників, метод кластерного аналізу, бальний метод. Також наведено модифікацію рейтингової оцінки, яка припускає, що в систему показників оцінки мають бути включені лише показники, що мають однакову спрямованість. Дана обставина робить неможливим застосування даної модифікації методу рейтингової оцінки в оцінюванні ефективності управління діяльністю підприємства, оскільки в систему показників оцінки можуть бути включені показники, які мають різну спрямованість (наприклад, збільшення показника долі ринку надає позитивний вплив на ефективність, в той час, як збільшення показника долі браку негативно впливає на ефективність управління діяльністю підприємства, зменшує її рівень) [2].

В свою чергу, колектив українських вчених на чолі з О.І. Богатовим [1] пропонують рейтинговий метод оцінювання ефективності управління підприємством на підставі оцінювання так званого комплексного фінансового мультиплікатора, що характеризує «стан підприємства в цілому». Цей мультиплікатор визначається майновим станом підприємства, його фінансовою стійкістю, платоспроможністю, діловою активністю, прибутковістю. В той же час використання даного мультиплікатора не дозволяє оцінити ефективність управління діяльністю в цілому, оскільки в його склад входять лише фінансові показники, які відображають кінцеві результати діяльності, але не дозволяють оцінити ефективність управління маркетинговою, кадровою, інноваційною діяльностями.

При дослідженні сукупності показників, між якими існує функціональна залежність, використовуються методи математичної статистики. Ці методи дозволяють побудувати модель, в якій відображено залежність одного показника від сукупності інших, що його визначають [16]. Слід зазначити, що використання методів математичної статистики для оцінювання ефективності управління діяльністю в цілому ускладнюється великою кількістю необхідної початкової інформації і неможливістю встановлення взаємозв'язків між всіма показниками. Проте метод факторного аналізу може бути застосовано при побудові моделі ефективності управління в функціональній підсистемі.

Ефективність управління діяльністю є складною багатокритеріальною характеристикою, тому необхідно вибрати такий метод її оцінювання, який врахував би всі складові елементи, дав би комплексний результат і дозволив би аналізувати зміни, що відбуваються в управлінні діяльністю підприємства.

На думку групи вчених під керівництвом А.Н. Тищенко [16], вичерпну характеристику багатоелементного явища можна дати шляхом вимірювання і оцінки змін, що відбуваються у всіх його часткових проявах, охоплюючи при цьому всі без винятку, стосунки між початковими параметрами. Зокрема, для вимірювання ефективності виробництва У.І. Мересте [11] запропонував матричний метод, який спирається на поняття поля ефективності. Він дозволяє отримати комплексну характеристику не лише стану підприємства і динаміки його розвитку, але й змін в процесі та результатах роботи, а також виявити резерви поліпшення діяльності.

Матричний метод використовується для узагальненої оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства [17]. Матричний метод є орієнтованим перш за все на оцінювання фінансового результату і є достатньо універсальним інструментом для оперативного проведення в комп'ютерному режимі укрупнених розрахунків за оцінкою ефективності управління підприємством та його структурних підрозділів. Матричний метод дозволяє провести порівняльний аналіз управління підприємством в динаміці і визначити значення узагальненого показника ефективності управління. Цей метод дає не лише узагальнену характеристику стану підприємства і динаміку його розвитку, але й дозволяє визначати зміни в процесі та результатах роботи, виявляти резерви підвищення ефективності виробництва.

Застосування даного методу в оцінюванні ефективності управління діяльністю підприємства обмежує та обставина, що він застосовний лише для оцінювання ефективності управління виробничою і фінансовою діяльністю, але не може бути використаним при оцінюванні ефективності управління кадровою діяльністю, маркетинговою діяльністю, які в основному характеризуються за допомогою показників, що мають якісний характер.

І.М. Сироежін [15] запропонував метод рангової оцінки ефективності. Основу методики представляє нормативна система показників, яка упорядковує показники шляхом привласнення їм відповідних закономірностей співвідношень темпів їх зростання. Чим вище має бути темп зростання одного показника по відношенню до темпів зростання інших, тим вище його ранг. Недоліки цього методу полягають у наступному. По-перше, він не дозволяє однозначно оцінити рівень ефективності управління діяльністю. По-друге, не завжди є можливість побудувати таку систему показників через те, що економічні закономірності зростання ефективності в умовах нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища здійснюються не завжди.

При оцінюванні ефективності управління діяльністю підприємства необхідно ґрунтуватися на великій кількості часткових показників, які відображають різні аспекти управління діяльністю. Завдання набуває багатокритеріального характеру. У зв'язку із цим її рішення може ґрунтуватися на експертних оцінках. Головним недоліком методів експертних оцінок є те, що в них присутній суб'єктивний елемент і не виключається помилкове судження.

У своїй роботі Кизим Н.А., Благун И.С., Копчак Ю.С. [6] вказують на актуальність використання економічних радних систем (експертних систем) при вирішенні багатокритеріальних завдань. Методи, засновані на використанні експертних систем умовно можна розділити на дві групи: системи нейромережевих обчислень та діагностичні експертні системи. Нейронні мережі є новою і дуже перспективною обчислювальною технологією, що дає нові підходи стосовно дослідження динамічних завдань в галузі управління діяльністю. Основною перевагою використання нейромережевих обчислень є можливість використання великої кількості початкової інформації. В той же час існують наступні недоліки застосування нейронних мереж: непрозорість та відсутність пояснень отриманих результатів; для навчання мережі необхідна велика кількість даних для того, щоб можна було побудувати адекватну нелінійну залежність, а це дуже трудомісткий та довгий за часом виконання процес.

Діагностичні експертні системи призначено для виявлення причин, що викликали незадовільний стан підприємства. Крім того, діагностичні експертні системи дозволяють моделювати механізм мислення людини щодо вирішення завдань у відповідній предметній галузі. Окрім обчислень, експертні системи формують висновки, які ґрунтуються на наявній в ній інформації та базуються на евристичних підходах щодо отримання результатів. Найчастіше методики побудови експертних систем базуються на аналізі та діагностиці фінансових показників діяльності підприємства, тобто мають чітке кількісне вираження. Проте при оцінюванні ефективності управління діяльністю, як вже наголошувалося раніше, виникає необхідність оцінювання інформації, яка не має формалізованої оцінки, тобто оцінювання якісних показників. У такому разі для оцінювання може бути застосованим апарат теорії нечіткої множини, зокрема метод нечіткої логіки [8].

Побудована на підставі методу нечіткої логіки експертна система дозволяє здійснити оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства з урахуванням не лише кількісної, але й якісної інформації, що дозволяє усунути недоліки методів оцінювання ефективності управління діяльністю, які ґрунтуються виключно на розрахунку та оцінюванні фінансових показників.

В процесі оцінювання ефективності управління діяльністю встає завдання кількісної формалізації якісного висловлювання. Таким чином, завдання моделювання

полягає в тому, щоб адекватно перевести якісні висловлювання експерта в кількісні уявлення. З цієї точки зору метод нечіткої логіки надає дослідникам високо розвинутий формалізований апарат. Нечітко-множинні описи є, з одного боку, набором адекватних формалізмів для моделювання економічних систем в умовах суттєвої невизначеності, а, з іншого боку, поле для нової інтерпретації класичних імовірнісних та експертних оцінок. Так, можна перейти від класичного імовірнісного розподілу до імовірнісного розподілу з нечіткими параметрами, управляючи рівнем правдоподібності оцінок розподілу. Також можна перейти від сукупності експертних оцінок до набору функцій належності, що створює нечіткий класифікатор [3].

Вибір конкретного методу для оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства визначається наступними критеріями: інтерпретація результатів, виявлення слабких сторін, різноманітність показників, кількість аналітиків, витрати часу, фінансові витрати, рівень об'єктивності, доступність використання, оперативність застосування, поширеність застосування, доступність програмного продукту, достовірність результатів.

Оцінка проаналізованих методів стосовно їх відповідності зазначеним критеріям наведено в табл. 1. Відповідність методів для оцінювання ефективності управління діяльністю підприємством зазначеним критеріям відбору дозволила побудувати їх рейтинг по кількості збігів, за результатами якого найбільш привабливим є метод нечіткої логіки.

Таким чином, автором пропонується застосувати метод нечіткої логіки для оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства, тому що він дозволяє однозначно інтерпретувати рівень ефективності управління діяльністю підприємства, рівень ефективності управління в окремих функціональних підсистемах; використати в оцінці різноманітні показники, які відображають результативність управління за різними аспектами діяльності підприємства; має об'єктивний характер; не потребує великих витрат фінансових і людських ресурсів та витрат часу; дозволяє отримати достовірний результат оцінювання; може бути використаним для будь-якого підприємства не залежно від його спеціалізації. Однак слід зазначити, що застосування методу нечіткої логіки можливе за умови відповідного програмного продукту, що може бути розроблено в стандартній додатку к Office Windows 2000, Mathcad.11 [3].

На основі даних отриманих у результаті оцінки ефективності діяльності підприємства керівництву підприємства слід підбити підсумки та визначитися з подальшими стратегічними цілями, що мають знайти своє відображення у бізнес-плані подальшого розвитку підприємства.

Бізнес-план – ретельно підготовлений документ, котрий розкриває всі сторони будь-якого проектного комерційного заходу. Він дозволяє передбачати не лише всі заходи для реалізації бізнес-ідеї з виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг, а й визначити необхідне фінансове забезпечення та можливість одержання доходу (прибутку) від здійснення цієї діяльності. Практично його можна вважати формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення подальшої діяльності підприємства [13].

Кожне завдання плану може бути розв'язане лише у взаємозв'язку з іншими. Центром бізнес-плану є концентрація фінансових ресурсів. Саме бізнес-план виступає важливим засобом збільшення капіталу підприємства. Процес складання плану дає змогу глибоко проаналізувати вже розпочату справу у всіх деталях. Бізнес-план є основою бізнес-пропозиції у переговорах з майбутніми партнерами, він відіграє важливу роль при комплектуванні основного персоналу підприємства.

Таким чином, бізнес-план, по-перше, може бути використаний:

- а) для розробки концепції подальшого розвитку бізнесу;
- б) для детального відпрацювання стратегії;
- в) для попередження помилок шляхом детального аналізу маркетингу, фінансів, виробничої діяльності підприємства.

По-друге, бізнес-план є інструментом, за допомогою якого суб'єкт господарювання може оцінити фактичні результати своєї діяльності за певний період.

По-третє, бізнес-план є засобом залучення коштів.

Таблиця 1

Відповідність методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства за визначеними критеріями

Критерій	Метод порівняння	Метод угруповань	Метод факторного аналізу	Рейтинговий метод	Ранговий метод	Матричний метод	Системи нейрон-мережових обчислень	Метод нечіткої логіки	Експертні оцінки
Інтерпретація результатів	-	-	+	+	-	+	-	+	+
Виявлення слабких сторін	+	-	+	-	-	+	-	-	+
Різноманітність показників	+	+	-	+	-	-	+	+	+
Кількість аналітиків	+	+	+	-	+	+	+	+	-
Витрати часу	-	-	+	+	+	-	+	+	-
Фінансові витрати	-	-	-	+	-	-	+	+	+
Рівень об'єктивності	+	+	+	-	-	+	+	+	-
Доступність використання	+	+	+	-	-	-	+	+	-
Оперативність застосування	+	-	-	-	-	-	+	+	-
Поширеність застосування	+	-	-	+	-	+	+	+	-
Доступність програмного продукту	+	+	-	+	-	-	-	-	-
Достовірність результату	+	-	+	-	+	+	+	+	-
Кількість збігів	9	5	7	6	3	6	9	10	4
Рейтинг по кількості збігів	3	6	4	5	7	5	2	1	7

Підприємства, що вже сформувались, при розробці бізнес-плану мають певні переваги порівняно з підприємствами-початківцями. Цифри, які вони використовують для розрахунків, надійно обґрунтовані результатами їх діяльності, їх задуми на майбутнє впливають з їх колишньої стратегії, спираючись на успіхи підприємства, досвід, набутий на своїх помилках [12].

Багато з проблем можуть бути вирішені шляхом постійного уточнення бізнес-плану з метою приведення його у відповідність до умов, що змінюються. Це дасть можливість використовувати бізнес-план як реальний критерій оцінки фактичних результатів діяльності підприємства.

Бізнес-план минулого року може показати, яка із стратегій компанії виявилась ефективною, а яка ні, і наскільки результативним був той чи інший спосіб його реалізації. При вивченні фактичних результатів роботи порівняно з бізнес-планом виявляються позитивні та негативні сторони організації, які можна використати для усунення відхилень між плановими і фактичними показниками. Фінансовий розділ попереднього бізнес-плану може використовуватись як засіб об'єктивного спостереження за розвитком бізнесу. Фінансові прогнози, закладені у плані, становлять основу бюджету підприємства. Відхилення від розрахунків виявляються у статтях, де або думки про необхідні ресурси були хибними, або контроль в період виконання плану був недостатнім. Крім управлінської функції бізнес-плану, його можна використовувати як засіб моніторингу.

Отже, бізнес-план може сприяти залученню інвесторів та кредиторів. Перед тим, як ризикувати своїм капіталом, інвестори мають впевнитись у надійності розробки проекту та мати уявлення про його ефективність. Вони мають вивчити бізнес-план перед розглядом можливості капіталовкладень [13].

Анотація

У статті розглянуті проблеми оцінки ефективності роботи підприємства та розробки бізнес-плану його розвитку. Розглядаються методи оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства за визначеними критеріями. Визначений метод оцінювання ефективності діяльності підприємства та необхідність розробки бізнес-плану.

Ключові слова: ефективність, методи оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства, бізнес-план.

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы оценки эффективности работы предприятия и разработки бизнес-плана его развития. Рассматриваются методы оценивания эффективности управления деятельностью предприятия по определенным критериям. Определен метод оценивания эффективности деятельности предприятия и необходимость разработки бизнес-плана.

Ключевые слова: эффективность, методы оценивания эффективности управления деятельностью предприятия, бизнес-план.

Summary

This article discusses the problem of assessing the performance of enterprises and the development of a business plan for its development. Discusses how to evaluate the effectiveness of the management of the enterprise according to certain criteria. Defines the method of estimation of efficiency of activity of the enterprise and the need to develop a business plan.

Keywords: efficiency, methods of estimation of efficiency management of enterprise business plan.

Список використаних джерел:

1. Богатов О.И., Скобелев В.Г., Стасюк В.П. Моделирование процессов рейтинговой оценки экономических систем // Сб. науч. тр.: Новое в экономической кибернетике / Моделирование функционирования экономических систем (вып. №1). – Донецк: ДонГУ, 1999. – С. 41-75.
2. Василик С.К. Ефективність діяльності акціонерних підприємств: Дис. канд. екон. наук: 08.06.01. – Х., 1998. – 138 с.
3. Височина М.В. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. // http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/161.
4. Задех Л.А. Застосування методу нечіткої логіки при оцінці ефективності діяльності підприємства. // http://sedok.narod.ru/s_files/Zadeh.pdf.
5. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р.С., Нортон Д.П. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.
6. Кизим Н.А., Благуи И.С., Копчак Ю.С. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: Монография. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. – 144 с.
7. Лафта Дж.К. Эффективность менеджмента организации / Лафта Дж.К. Учебное пособие. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – 320 с.
8. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 736 с.
9. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Эффективный менеджмент / Под общей ред. И.И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2003. – 555 с.

10. Малин А.С., Мухин В.И. Исследование систем управления / Малин А.С., Мухин В.И. Учеб. для вузов. – М.: ГУ, 2002. – 400 с.
11. Мересте У. Матричная концепция изучения экономической эффективности // Изучение эффективности производства. – Таллинн: ТПИ, 1981. – С. 15-37.
12. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.
13. Покропивний С.Ф., Соболев С.М., Швиданенко Г.О.: Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування. – К.: КНЕУ, 1998. – 208 с.
14. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика / З.П. Румянцева: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 304 с.
15. Сироежін І.М. Метод рангової оцінки ефективності // <http://www.in1.com.ua/article/22594/>
16. Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 144 с.
17. Хотомлянский А.Л., Чернота Т.Н., Тузенко Д.В. Оценка и анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия с использованием матричной модели // Вестник Приазовского Государственного технического университета. – Мариуполь: ПГТУ, 2000. – Вып.9. – С. 258-263.

УДК: 338.43:332.1

Пушак Я.Я.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ МОНІТОРИНГУ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Ринкова трансформація економіки України супроводжується посиленням негативних тенденцій у виробництві продовольства, скороченням міжрегіонального обміну і розширенням агресивного продовольчого імпорту, що знижують ступінь продовольчої безпеки в країні. Водночас, посилення конкурентних переваг вітчизняного продовольчого комплексу створює умови для підвищення ступеня самозабезпеченості продовольством.

Продовольча самозабезпеченість на макрорівні характеризує продовольчу незалежність держави і визначається як здатність національної економіки задовольняти внутрішні потреби у продовольстві завдяки вітчизняному виробництву. Якщо забезпеченість кількісно визначається співвідношенням середнього рівня споживання продовольства на душу населення в країні, регіоні та іншому територіально-локалізованому утворенні за фізіологічно необхідними нормами і асортиментом продуктів харчування необхідних для нормальної життєдіяльності населення, то самозабезпеченість характеризує більш глибокий рівень економічних відносин – виробничий. Високий аграрний потенціал нашої країни та її регіонів дозволяє поставити в середньостроковій перспективі завдання щодо досягнення повної самозабезпеченості основними (стратегічними) продуктами харчування (зерно, м'ясо-молочна продукція, овочі і т.д.) за умови імпорту (з урахуванням міжнародної спеціалізації і економічної доцільності) лише окремих видів сільгосппродукції.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням функціонування та розвитку вітчизняного АПК, а також науковому пошуку шляхів розв'язання проблеми недостатності продовольства на національному рівні приділяли увагу в своїх наукових

працях М. Дем'яненко [1], В. Збарський [3], М. Лендел [4], В. Месель-Веселяк [6], Ю. Нестерчук [7], Т. Олійник [8], П. Саблук [13], Р. Тринько [10], О. Шпичак [14] та інші.

Методичні аспекти щодо оцінки самозабезпечення регіонів продовольством висвітлюють у своїх публікаціях вчені близького зарубіжжя А. Алтухов [9], В. Тарасов [9], І. Леньков [12], а також вітчизняні дослідники Н. Мезенцева [5], О. Захаріна і О. Яценко [2] та низка інших. Проте вітчизняна державна управлінська система потребує якомога ширшого кола дієвих інструментів, спрямованих на відстеження стану та тенденцій формування продовольчого забезпечення населення, передусім на регіональному рівні. Науковому обґрунтуванню та запровадженню одного з них, а саме моніторингу продовольчого забезпечення населення регіону, присвячена дана публікація.

Метою статті є обґрунтування організаційно-структурних складових та окреслення методичних засад, на основі яких доцільно здійснювати моніторинг продовольчого забезпечення населення регіону.

Виклад основного матеріалу. Стратегічна мета стійкого розвитку продовольчої системи полягає у забезпеченні продовольчої безпеки регіону через підвищення рівня самозабезпечення високоякісними продовольчими ресурсами переважно за рахунок інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарського виробництва. У даний час вихід на траєкторію стійкого розвитку продовольчої системи регіону можливий через реалізацію ефективної державної регіональної політики в сфері продовольчої безпеки, мобілізації внутрішніх ресурсів і наявного потенціалу продовольчої системи. Під регіональним потенціалом продовольчої системи слід розуміти сукупність ресурсних можливостей продовольчої системи регіону, орієнтованої на задоволення потреб населення в продуктах харчування, на основі оптимізації використання потенціалу АПК, раціоналізації структури імпорту і експорту, активізації міжрегіонального продуктообміну.

Механізм забезпечення продовольчої безпеки в кожному регіоні повинен реалізовуватись з урахуванням специфічних особливостей: природно-кліматичних умов регіону, соціально-економічного стану, стану агропромислового виробництва і продовольчого ринку, співвідношення міського і сільського населення, рівня доходів населення і цін на продовольчі товари, повноти продовольчого самозабезпечення, ступеня задоволення потреб населення в основних продуктах харчування з погляду як раціонального, так і мінімального рівнів харчування. Регіональні особливості визначають всю сукупність загроз і небезпек, які впливають не тільки на безпеку регіону, але і країни в цілому. Ці аспекти повинні визначати сутність регіональної політики щодо забезпечення продовольчої безпеки.

На нашу думку, комплексному моніторингу продовольчої безпеки належить основна роль у механізмі її забезпечення на рівні регіону. Постійно діючий моніторинг повинен відслідковувати процес виробництва і розподілу продуктів харчування, а також контролювати і прогнозувати ефективність функціонування регіональної продовольчої системи в довгостроковій перспективі. При цьому система моніторингу повинна мати багаторівневу структуру, забезпечувати комплексне охоплення всіх аспектів розвитку системи продовольчого забезпечення, базуватися на міжнародному і вітчизняному досвіді організації моніторингових досліджень.

Комплексний моніторинг продовольчої безпеки доцільно розглядати як систему заходів щодо безперервного аналізу стабільності системи продовольчого забезпечення стосовно загроз, що виникають. Основною метою проведення комплексного моніторингу продовольчої безпеки повинно бути забезпечення органів влади і управління повною, всебічною і об'єктивною інформацією про поточний стан і тенденції розвитку регіональної продовольчої системи для прийняття ефективного управлінського рішення.

Ситуація, що склалася в сфері інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень, вимагає вдосконалення існуючої системи моніторингу. При модернізації інформаційного забезпечення органів виконавчої влади доцільно

застосовувати системний підхід, на основі якого пропонується запровадити наступний алгоритм процесу моніторингу (рис.1).



Рис. 1. Схема проведення моніторингу продовольчої безпеки регіону

Представлена концептуальна схема проведення моніторингу синтезує ціль, завдання, методи і принципи організації моніторингу, а також включає систему інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. Такий підхід забезпечує системність моніторингу і передбачає, з однієї сторони, моніторинг існуючого стану справ у забезпеченні продовольчої безпеки регіону, з іншого боку – створення на основі моніторингу скорегованої системи управління стабільністю продовольчої системи.

Концептуальна схема структури комплексного моніторингу продовольчої безпеки регіону повинна включати підсистеми виробництва, споживання, економічної доступності продовольства, а також самозабезпеченості регіону основними видами продовольства.

На першому етапі моніторингу здійснюється збір і систематизація статистичної інформації ресурсно-виробничого потенціалу регіональної системи продовольчого забезпечення. На регіональному рівні джерелом статистичної інформації є дані територіального органу статистики, оперативна інформація Міністерства аграрної політики і продовольства.

Формується система показників, що характеризують стан системоутворюючого фактору в системі продовольчої безпеки – агропромислового комплексу: валові збори і врожайність основних сільськогосподарських культур, структура посівної площі за видами культур, поголів'я, структура і якісні характеристики вирощуваної худоби, обсяги виробництва основних видів продукції тваринництва, його структура і ефективність, забезпеченість ресурсами, матеріально-технічне забезпечення, ціни і собівартість виробленої продукції, рентабельність виробництва і сільськогосподарських підприємств.

Окрім того, для порівняння необхідні показники не тільки досліджуваного регіону, але також і середні загальноукраїнські значення даних показників. Для забезпечення порівнянності розрахунків варто використовувати переважно питомі показники, наведені залежно від їх економічного і соціального значення в розрахунку на душу населення, на квадратний метр території, на гривню основних фондів, або показники, що характеризують частку певної групи чи певного явища в загальній кількості спостережень (забезпеченість). У ряді випадків показники, що характеризують ресурси, які можуть бути використані без обмежень, вимірюються в абсолютних значеннях.

Оцінюючи достатність продовольчого споживання (моніторинг підсистеми споживання) необхідно опиратися на забезпечення раціональної структури харчування і повне задоволення потреб населення відповідно до фізіологічно обґрунтованих норм. Кількісно достатність продовольчого споживання характеризує рівень споживання основних продуктів харчування на душу населення і раціональна норма споживання. Якісною характеристикою споживання є рівень калорійності добового раціону. Чим ближчим є споживання на душу населення до раціональних норм, тим більшою є зацікавленість населення у якісних, у першу чергу в екологічних, характеристиках продовольства. І навпаки, з погіршенням раціону харчування виникає необхідність відстеження не стільки структури споживання основних харчових продуктів, скільки прагнення не допустити довгострокового дефіциту калорійності харчування, що негативно впливає на здоров'я людини.

Моніторинг підсистеми економічної доступності продовольства повинен включати наступні заходи:

1) Визначення показників, що характеризують економічну доступність продовольства. (Основними показниками є доходи населення, структура споживчих витрат, частка населення, що має доходи, нижчі величини прожиткового мінімуму. Чим меншим є дохід тієї чи іншої категорії населення, тим більшою є частка, що витрачається цією категорією на задоволення потреби в продуктах харчування).

2) Оцінка платоспроможного попиту на продовольство (зумовлює необхідність встановлення взаємозв'язку рівня харчування не тільки з доходами населення, але і з цінами на продовольство. Щорічний ріст цін на продовольчі товари впливає на купівельну спроможність середніх доходів на душу населення, адже саме через купівельну спроможність визначається справжня цінність грошових доходів).

3) Оцінка ступеня нерівномірності економічної доступності продовольства. (Поглиблення диференціації населення за рівнем доходу обумовлює нерівномірність у формуванні попиту на продукти харчування).

4) Оцінка енергетичної цінності і збалансованості добового раціону споживаних продуктів за окремими групами. Малозабезпечені верстви населення характеризуються не лише низьким рівнем харчування, а й значно гіршою його якістю.

Моніторинг самозабезпеченості регіону основними видами продовольства повинен передбачати :

1. Аналіз формування і розподілу продовольчих ресурсів регіону з використанням балансового методу. (Складається баланс формування і розподілу продовольчих ресурсів регіону, що відображає рух продукції від моменту виробництва до моменту кінцевого її використання).

Продовольчий баланс відображає рівновагу споживчого продовольчого попиту та регіональної пропозиції в межах одного року. Застосування балансового методу дає можливість аналізувати і прогнозувати розвиток ситуації на ринку продовольства, оцінити зовнішньоекономічні зв'язки, визначити фонди споживання продуктів харчування, виявити спеціалізацію і розміщення агропромислового виробництва.

2) Оцінку ступеня забезпеченості регіону основними видами сільськогосподарської продукції. (Під забезпеченістю регіону основними видами сільськогосподарської продукції нами розуміється співвідношення фактичного споживання того чи іншого виду

продовольства і суми ресурсів даного продукту в регіоні).

3) Визначення рівня самозабезпеченості основними видами сільськогосподарської продукції. (Оцінюється через розрахунок відношення обсягу власного виробництва сільськогосподарського продукту (за винятком виробничого споживання і втрат) до внутрішнього його споживання і виражає ступінь можливого задоволення потреб населення в продовольстві, що вироблене усередині регіону).

Самозабезпеченість основними видами сільськогосподарської продукції характеризує ступінь продовольчої безпеки і рівень продовольчої залежності регіону, а також його внесок у продовольчу безпеку і продовольчу незалежність країни.

Висновки. Підсумовуючи вище наведене, варто відзначити, що продовольче забезпечення населення регіону повинне базуватися на принципах раціонального територіального поділу праці в сфері агропромислового виробництва і участі в міжрегіональному продуктообміні, оптимального поєднання у формуванні продовольчих ресурсів місцевого виробництва і зовнішніх поставок, недопущення жодних міжрегіональних бар'єрів у торгівлі продовольством.

Ефективне функціонування продовольчої системи можливе лише за умови стійкого розвитку всіх її складових. При цьому під стабільністю продовольчої системи регіону слід розуміти здатність системи забезпечити свій збалансований розвиток у режимі розширеного відтворення під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, що загрожують продовольчій безпеці.

Окреслені вище методичні засади сприятимуть удосконаленню моніторингу продовольчої безпеки регіону, а також покращать інформаційно-аналітичне забезпечення органів державної та регіональної влади повною, всебічною та об'єктивною інформацією про поточний стан та тенденції розвитку регіональної продовольчої системи, що в кінцевому результаті дозволить підвищити ефективність управлінських рішень. Пропонована концептуальна схема комплексного моніторингу продовольчої безпеки регіону повинна включати такі основні складові – підсистеми: виробництва, споживання, економічної доступності продовольства, а також самозабезпеченості регіону основними видами продовольства.

Анотація

З метою удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення державних органів влади обґрунтовано доцільність запровадження комплексного моніторингу продовольчого забезпечення регіону, окреслено його основні організаційно-структурні складові та охарактеризовано методичні засади його проведення.

Ключові слова: моніторинг, продовольча безпека, продовольча система, регіон, управлінські рішення.

Аннотация

С целью совершенствования информационно-аналитического обеспечения государственных органов власти обоснована целесообразность внедрения комплексного мониторинга продовольственного обеспечения региона, обозначены его основные организационно-структурные составляющие и охарактеризованы методические основы его проведения.

Ключевые слова: мониторинг, продовольственная безопасность, продовольственная система, регион, управленческие решения.

Summary

In order to improve information-analytical support of civil authorities we have offered to apply a comprehensive monitoring of food supply in the region, outlined its basic organizational and structural components and characterized methodical bases of its holding.

Keywords: monitoring, food safety, food system, region, administrative decisions.

Список використаної літератури:

1. Дем'яненко М. Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М. Я. Дем'яненко, Ф. В. Іванина // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3-9.
2. Захаріна О. В. Концептуальні засади формування регіональної продовольчої безпеки в умовах глобалізації економіки / О. В. Захаріна, О. М. Яценко // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_10-12/ZAHARINA.pdf
3. Збарський В. Державна підтримка сільського господарства / В. Збарський, В. Горьовий // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 74-80.
4. Лендел М. А. Вплив структурних змін і нових форм господарювання в АПК регіону на використання соціальних ресурсів села / М. А. Лендел, Н. М. Готько // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. Вип. 6. / гол. ред. М. Д. Романюк. – Івано-Франківськ : Плай, 2008. – С. 81-89.
5. Н. Мезенцева. Оцінка продовольчої доступності у регіонах України / Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/VKNU_geograf/2008_55/9.pdf
6. Месель-Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві / В. Я. Месель-Веселяк. – К.: Нац. наук. центр «Ін-т аграрної економіки», 2010. – 57 с.
7. Нестерчук Ю. О. Теоретико-методологічні основи розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері України: [монографія] / Ю. О. Нестерчук. – Умань, 2009. – 289 с.
8. Олійник Т. І. Державна підтримка аграрного сектору економіки / Т. І. Олійник // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 80-85.
9. Отчёт по теме: «Разработка прогнозных балансов спроса и предложений основных видов продовольственных товаров». Этап: № 2: «Прогнозные балансы спроса и предложения основных видов продовольствия». Под. ред. член-кор. РАН Алтухова А. И. Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства - М. – 2007. – 173 с.
10. Продовольча безпека країни: стан та перспективи зміцнення: керівник авт. кол. проф. Р. І. Тринько. – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – 304 с.
11. Пушак Я.Я. Регіональні особливості функціонування харчової промисловості // Бізнес навігатор №21, 2010, С. 165-171.
12. Экономико-математическое моделирование параметров механизма функционирования аграрных образований АПК: Сборник научных трудов / Коллектив авторов. Отв. ред. И. И. Ленков. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – 2002. – 112 с.
13. Саблук П. Т. Глобалізація і продовольство: [монографія] / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
14. Шпичак О. М. Якість і ціна сільськогосподарської продукції / О. М. Шпичак // Науковий Вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – К.: ВЦ НУБіПУ, 2010. – Вип. 154. – Частина 1. – С. 11-19. 12 Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/7~theSitePK:328533,00.html>.

РОЛЬ КОНСАЛТИНГУ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Розвиток туристичної галузі має велику залежність від економічних умов на головних світових ринках, тому світова фінансова криза, що почалася в кінці 2008 року, не могла не позначитися негативно на сфері туризму. Останні дані Всесвітньої туристської організації за 2010 рік відображають тенденцію відновлення галузі на рівні 2006-2007 року. Що стосується української сфери туризму, то, незважаючи на те, що сталося останнім часом поліпшення стану вітчизняного туристичного ринку, результати взаємодії українських підприємств туризму і світової туріндустрії говорять про недостатній рівень його розвитку в порівнянні зі світовим рівнем у зв'язку зі слабким розвитком інфраструктури туризму в Україні.

Важливою умовою успішного розвитку будь-якої галузі економіки, включаючи сферу туризму, є здатність її підприємств швидко змінюватися в обстановці стрімко розвивається, постійно еволюціонувати, перебудовуватися, впроваджувати нові технології, що вимагає чималих зусиль, знань і умінь, які в наш час є основним джерелом конкурентної переваги. До теперішнього часу в країнах з розвинутою ринковою економікою консалтинг став невід'ємною частиною і найважливішим її елементом, що підтримує на високому рівні функціонування її інфраструктури. У промислово розвинених країнах з ринковою економікою вкладення коштів в інтелектуальний капітал у формі консультаційних послуг вважаються не менш ефективними, ніж вкладення в нове обладнання або передову технологію.

Проблема дослідження і розвитку консалтингової діяльності в сфері туризму з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняного турбізнесу не достатньо вивчена і є актуальною в сучасних умовах розвитку сфери туризму в Україні.

Аналіз публікацій і досягнень за вказаною проблемою показує, що теоретичні основи організації та функціонування сфери послуг досліджувались в роботах таких вітчизняних і зарубіжних авторів як В.Е. Гордін, О.Т. Лойко, С.М. Коробкова, В.І. Кравченко, Ю.М. Краковський, С.В. Орлов, І.П. Павлова, Д.Б. Предеїн, Ф. Котлер, К. Лавок та ін. Питання теорії та практики туристської діяльності висвітлені в роботах таких фахівців як М.Б. Биржаков, А.О. Власов, Т.І. Власова, А.П. Дурович, І.В. Зорін, Г.А. Карпова, В.А. Квартальнов, Г.А. Папирян, Ю.В. Темний, А.Д. Чудновський, В. Арчер, Г. Харріс та ін. Проблеми і методи сфери консалтингових послуг висвітлені в працях Г.О. Васильєва, О.В. Курбатової, А.П. Посадського, Е.А. Уткіна, А. Вайса, М. Кубра, К. Макхема та ін.

Метою статті дослідити актуальність консалтингових послуг у сфері туризму і обґрунтувати ефективність використання консалтингових послуг для підвищення конкурентоспроможності туристичного сектора України.

Викладення основного матеріалу. Одним з найважчих для індустрії туризму став 2009 рік, однак, 7%-ий приріст числа міжнародних туристських прибуттів в 2010 році (940 млн. прибуттів) свідчить про початок процесу відновлення. Багато експертів вважають, що туризм - саме та сфера, яка швидше за все здатна адаптуватися до складної економічної ситуації завдяки гнучкості, властивій малому і середньому бізнесу. Експерти ЮНВТО прогнозують, що після глобального відновлення в 2010 р. зростання сектора туризму в 2012 р. буде продовжуватися, але більш помірними темпами - в межах 4-5%.

Після проходження періоду економічних випробувань індустрія туризму починає демонструвати позитивні сигнали відновлення, однак щоб досягти успіху в новій реальності, що виникла після кризи, учасники індустрії туризму повинні змінити способи

ведення бізнесу. Застосування послуг консалтингу може стати важливим інструментом у процесі розвитку вітчизняної туристичної сфери [4].

Відновлення «старих» і розвиток нових туристських напрямів діяльності на території країни; розробка стратегічних, маркетингових планів розвитку напрямів; необхідність аналізу та оптимізації системи управління в умовах і відповідно до вимог кризового періоду не тільки на регіональному рівні, а й на рівні туристської організації – все це робить консалтингові послуги в сфері туризму дуже актуальними на українському ринку. Послуги сфери консалтингу створюють необхідні умови для якісного та сталого розвитку сфери туризму в сучасних умовах.

Ускладнення економічних процесів на сучасному етапі модернізації української економіки викликало необхідність формування і розвитку ринку консалтингових послуг, однак на цих теренах поки не реалізував себе такий вид послуг, як консалтингові послуги в сфері туризму.

Аналіз розвитку туризму показує, що в Україні сектор туризму поки не є високоприбутковою індустрією і помітним джерелом доходу в бюджеті країни, однак він визнаний на державному рівні пріоритетною сферою національної економіки та інтерес до пошуку шляхів ефективного розвитку цієї сфери все зростає [1].

Вклад туріндустрії в національну економіку явно незначний, а туристський баланс країни є пасивним вже протягом багатьох років. Статистика свідчить про те, що українці активно продовжують все більше коштів витрачати на відпочинок за межами України, розвиваючи закордонні курорти і туристичні центри.

Разом з тим, позитивним наслідком економічної кризи можна визнати збільшення обсягів внутрішнього туризму. Внутрішній туризм для України є надзвичайно перспективним напрямком. Серед причин, що стримують розвиток внутрішнього туризму можна виділити наступні:

- низька платоспроможність населення;
- висока вартість проїзду по території України;
- низька конкурентоспроможність вітчизняного турпродукту;
- непривабливий імідж регіональних центрів туризму;
- недостатня підтримка розвитку соціального туризму;
- недостатнє просування вітчизняних дестинацій на внутрішньому ринку [2].

У міжнародному рейтингу конкурентоспроможності країн в туристському секторі, опублікованому Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) в березні 2011 року, Україна зайняла лише 85 місце з 139 країн, втративши у порівнянні з 2009 роком 8 позицій [5].

Аналіз компонентів конкурентоспроможності сфери туризму в Україні, дозволяє зробити висновок, що з доданків конкурентоспроможності, за якими оцінюються країни, найгірше йде справа з факторами державної політики в галузі туризму і подорожей та людських, культурних і природних ресурсів – 76 та 118 місце відповідно. Найкраще Україна оцінена по групі чинників, пов'язаних з державним регулюванням розвитку сектора туризму - 64 місце (табл. 1).

Таким чином, із чинників конкурентоспроможності, за якими в звіті ВЕФ оцінюються країни, сильними сторонами України є досить високі культурні ресурси, розвинений рівень охорони здоров'я, а також туристичної інфраструктура, в розвитку якої за останні два роки відзначені істотні поліпшення. Позитивний вплив роблять також наявність освічених людських ресурсів та розвиток інфраструктури ІКТ.

Разом з тим, низький рівень безпеки, жорсткі візові формальності, відсутність уваги до питань екологічної стійкості та сталого розвитку туризму, низька якість природного середовища, низька цінова конкурентоспроможність, непривітне ставлення до туристів з боку місцевого населення і слабка ефективність державної політики поки не дозволяють розвивати багатий туристичний потенціал України, обумовлений кількістю культурних та природних об'єктів. Поки, за оцінками ВЕФ, Україна залишається малопривабливою для міжнародних туристів.

Таблиця 1.

Україні в рейтингу конкурентоспроможності країн в секторі туризму (2011р.)

№	Показники конкурентоспроможності	Місце України	Країна, що займає		
			1-е місце	2-е місце	3-е місце
1. Державне регулювання туріндустрії:		64			
1.1	Державна політика і норми	107	Сингапур	Гонконг	Нова Зеландія
1.2	Забезпечення екологічної стійкості	88	Швеція	Швейцарія	Данія
1.3	Безпека	82	Фінляндія	Швейцарія	Норвегія
1.4	Здоров'я і гігієна	17	Гонконг, Литва	-	Австрія
1.5	Пріоритетність сектора туризму	101	Маврикий	Сингапур	Барбадос
2. Бізнес-клімат і стан інфраструктури:		76			
2.1	Інфраструктура повітряного транспорту	93	Канада	США	Австралія
2.2	Інфраструктура наземного транспорту	74	Гонконг	Сингапур	Германия
2.3	Туристська інфраструктура	53	Австрія, Кипр, Італія	-	-
2.4	Інфраструктура інформаційно-комунікаційних технологій	68	Швеція	Швейцарія	Ісландія
2.5	Конкурентоспроможність цін	119	Бруней-Даруссалам	Гамбія	Малайзія
3. Людські, культурні і природні ресурси:		118			
3.1	Людський капітал	68	Швейцарія	Сингапур	Ісландія
3.2	Національне сприйняття туризму	117	Ливан	Барбадос	Албанія
3.3	Природні ресурси	119	Бразилія	Танзанія	США
3.4	Культурні ресурси	86	Швеція	Іспанія	Великобританія

Серед основних причин, що стримують загальний розвиток туризму в Україні, можна виділити наступні:

- неефективне нормативно-правове регулювання сфери туризму;
- проблеми статистики туризму;
- складна процедура оформлення віз та їх висока вартість;
- недостатній розвиток туристської інфраструктури в більшості регіонів країни;
- відсутність ефективних механізмів для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в сферу українського туризму;
- нестача готельних засобів розміщення туристського класу;
- низька якість послуг, що надаються в Україні;
- високі ціни на туристичні послуги всередині країни;
- наявність екологічних проблем у місцях відпочинку туристів;
- недостатнє просування туристського продукту України на світовому і внутрішньому туристських ринках [2].

Серед основних напрямів діяльності провідних зарубіжних організацій, які надають консалтингові послуги в сфері туризму можна виділити наступні: дослідження туристичного ринку, розробка стратегій, концепцій, програм, майстер-планів розвитку туризму, розробка турпродукту, розробка техніко-економічного обґрунтування; менеджмент при виході на ринок; туристичний маркетинг і брендинг, маркетинг і

менеджмент дестинації; аудит туристських дестинацій; бізнес-планування, управління активами, проведення тренінгів, навчання; просування подій і PR; контроль якості; сталий розвиток туризму.

Компанії, що спеціалізуються на даному виді консалтингу, завойовують нові ринки, у тому числі виходять на російський ринок. У спектр послуг більшості іноземних компаній входять консалтингові послуги в області маркетингу, стратегічний консалтинг, управлінський консалтинг, інвестиційний консалтинг, ІТ-консалтинг, кадровий консалтинг, екологічний консалтинг, консалтинг з метою сталого розвитку туризму. Останній вид консалтингу є специфічним для сектора туризму, представляючи значний інтерес для вітчизняної сфери туризму, оскільки в російській практиці такого поняття ще не з'явилося. Між тим, сталий розвиток туризму є однією із значущих тенденцій розвитку туризму в світі, що також підтверджується затребуваністю даного виду послуг у клієнтів розглянутих зарубіжних консалтингових компаній [4].

Висновки: у світлі сформованого комплексу проблем у сфері туризму в Україні, завдання підвищення конкурентоспроможності та ефективності функціонування дестинацій і підприємств сфери туризму є однією з першорядних. У сформованих умовах розвитку туризму одним з ефективних інструментів підвищення конкурентоспроможності України як туристської дестинації, а також її регіонів і організацій сфери туризму є туристський консалтинг. Послуги сфери консалтингу створюють необхідні умови для якісного та сталого розвитку сфери туризму в сучасних умовах.

Тенденції до більш ефективного ресурсозбереження та екологізації турбізнесу в цілому дозволять в довгостроковій перспективі створювати конкурентні переваги і вимагають специфічних знань та інноваційних розробок, у зв'язку з чим, розвиток консалтингових послуг відіграє важливу роль, враховуючи переважно середній і малий розмір підприємств туризму.

Анотація

Розглянуті особливості сучасного стану, труднощі та можливі шляхи їх вирішення у туристичній індустрії України з погляду конкурентоспроможності. Визначені напрями консалтингової діяльності у сфері туризму для забезпечення його сталого розвитку.

Ключові слова: консалтинг, туризм, конкурентоспроможність туристичної галузі, розвиток туризму.

Аннотация.

Рассмотрены особенности современного состояния, трудности и пути решения в туристической индустрии Украины с позиции конкурентоспособности. Определены направления консалтинговой деятельности в сфере туризма для обеспечения его дальнейшего развития.

Ключевые слова: консалтинг, туризм, конкурентоспособность туристической отрасли, развитие туризма.

Annotation

Features of the current situation, challenges and possible solutions in the tourism industry of Ukraine in terms of competitiveness are considered. The ways of consulting activities in tourism to ensure its sustainable development are determined.

Key words: consulting, tourism, competitiveness of the tourism industry, tourism development.

Список використаної літератури:

1. Указ Президента України "Про Основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року" (від 10.08.1999 № 973/99) // режим доступу www.zakon.rada.gov.ua
2. Бакурова А.В., Діденко А.В. Основні проблеми туристичної галузі. Матеріали I

Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції "Проблеми формування нової економіки XXI століття" // режим доступу http://tourlib.net/statti_ukr/bakurova.htm

3. Карташева А.Ю. Исследование актуальности внедрения консалтинговых услуг для развития современной туристской отрасли // Актуальные проблемы развития сферы услуг: Сборник научных трудов. Выпуск VIII. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. С. 85-92.
4. Сорокин И.Ю. Развитие и регулирование рынка консалтинговых услуг в сфере туризма: Препринт. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 226 с.
5. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011, World Economic Forum // режим доступу <http://gcr.weforum.org/ttci2011/>

УДК: 332.3

Сохнич С.А., Жуйков Г.Є.

РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В ЗАХІДНІЙ РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Постановка проблеми. Надзвичайно важливими для нашої країни є аналіз і оцінка приватизаційних процесів в умовах західної ринкової економіки. Питання про форми власності на землю є тільки частиною більш загальної проблеми приватизації. Важливими тут є два положення:

- якщо вибираються колективні форми власності, то слід закласти можливості до більшої особистої відповідальності самих працівників;
- коли вибирають індивідуальні форми господарювання, то господарства формують досить великі, щоб працювати ефективно. Із самого початку створюються форми сумісної роботи, наприклад, у галузі використання техніки, зберігання, переробки і збуту. Проводиться диференціація на локальні, регіональні та міжрегіональні ринки. У протилежному випадку відсутність структури зумовить появу нових владних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оптимізації земельних ресурсів і їх захисту від деградаційних процесів в умовах трансформації земельних відносин присвячені наукові праці таких вчених: Д.І. Бабміндри, І.К. Бистрякова, Д.С. Добряка, П.Т. Саблука, А.Я. Сохнича, А.М. Третьяка, М.М. Федорова та ін. [1-5; 8].

Багато аспектів вказаної проблематики [1-8] залишається не повною мірою вивченими як із теоретичного, так і з практичного погляду або дискусійними й зумовлюють необхідність глибших наукових обґрунтувань.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є вивчення зарубіжного досвіду та можливість застосування в Україні певних методологічних і методичних підходів щодо приватизаційних процесів, пов'язаних із землею. Такий досвід буде цінним для вдосконалення ринкових механізмів.

Виклад основного матеріалу. Усі сільськогосподарські підприємства, колективні чи індивідуально організовані, потребують вигідних кредитів та інвестиційних коштів.

На Заході кредит під 5 % річних вважається неприйнятним і недоступним для сільського господарства. Тому сільськогосподарські кредити, як правило, здешевлюються державою. Будь-яка реформа виявиться важкою, якщо одночасно не піклуватися про кредити і капітал.

Викладення матеріалу ґрунтується переважно на досвіді Німеччини і Швейцарії. Принципово в цих країнах можна купити будь-яку земельну ділянку за певну вартість. Власність при цьому заноситься в земельну книгу (реєстр). Цим земельна ділянка

захищена від сторонніх посягань. При вилученні землі державою, яке може відбутися тільки на основі закону, власник переважно має право на повну компенсацію. Це „право придбання”, або, з точки зору продавця, „право продажу”, виявляється все більше лише теоретично можливим у зв’язку з високими цінами, які необхідно заплатити за придбання. При цьому спостерігається взаємозв’язок між цінами на землю і наявністю капіталу, який хочуть вигідно вкласти.

Сільськогосподарська земля коштує від 3 до 8 євро за 1 м². За 10 га, відповідно, треба заплатити від 300 до 800 тис. євро.

Сільськогосподарське підприємство не може при оптимальному веденні господарства і тенденції до зниження цін отримати такі додаткові суми.

Оскільки сільське господарство під постійним тиском цін примушують розширювати площі, наслідком цього є його величезна заборгованість. Останнє призводить до все більш економічно неприйнятної життєвої ситуації за рахунок сільськогосподарської діяльності. З цієї причини селяни змушені набувати додаткову професію (заробіток на стороні) або взагалі припиняти свою діяльність (так зване вимирання селян). У західних країнах у сільському господарстві зайнято близько 4 % від загальної чисельності населення (в Україні – близько 20 %).

Важливо зазначити, що сільське господарство перебуває в площині спадкового права, тобто воно передається практично як дарування. У цих господарствах не було ніякої купівельної ціни на землю. Але кількість подібних господарств зменшується, оскільки все менше дітей вирішує продовжувати професію селянина з причини розростання міст та ненадійного економічного стану. Але, отримавши господарство у спадок, вони продають його іншим. Так, близько 80% усіх продажів сільськогосподарської землі у Швейцарії припадає на землі, продані спадкоємцями. І навпаки, тепер зростає кількість екологічно налаштованих людей, які бажають почати займатися сільським господарством, але вони не можуть розпочати, оскільки ціна на землю не є економічно доступна.

У Швейцарії перейшли до того, щоб дозволити на купівлю сільськогосподарської землі надавати тільки тим, хто сам збирається її обробляти. Це повинно сприяти тому, щоб ціна на землю поступово наблизилася до фактичних цін врожаїв.

Земля для будівництва суттєво дорожча, ніж сільськогосподарська. В останнє десятиліття спостерігається вибухове зростання цін. Навіть у сільських районах неможливо купити ділянку дешевше, ніж за 65 євро за 1 м². У густонаселених міських районах нижній поріг цін становить 200 євро за 1 м². При цьому ніякої верхньої межі немає.

Таким чином, частина витрат на купівлю землі в загальній вартості будівлі складає 20-60 %. Такі високі ціни на землю призвели до дефіциту житла за доступними цінами. Високі ціни на землю також є причиною важкого стану в будівельній індустрії. Покращання стану не передбачається, незважаючи на те, що останнім часом спостерігається спад цін до 20 %.

Іншим наслідком високих цін на землю є плата за житло, яка поглинає від 20 до 40 % сімейного бюджету. Оскільки для більшості людей будівництво нового житла недоступне, держава змушена витрачати суттєві суми на субсидування квартирної плати.

Ціни на землю для підприємств дуже залежать від місця розташування. Земля для розміщення офісів, бюро тощо, як правило, конкурує з ринком житла і бере участь у ціноутворенні на цьому ринку, сприяючи підвищенню цін. Наслідком цього є такі ціни за оренду, що новим підприємствам буває дуже важко розпочинати свою діяльність. Усі користувачі, які не можуть оплатити такі високі ціни, витісняються з міських центрів. Високі ціни на землю призвели до утворення великих площ приміщень, які пустують (зокрема, у районі Цюриха пустує 250 тис.м² офісної площі).

Для промислових підприємств ціни суттєво нижчі, особливо коли йдеться про спеціально виділені для цих цілей ділянки. Незважаючи на це, у боротьбі за створення нових промислових поселень (створення нових робочих місць, податки) муніципальні

органи змушені давати великі субсидії на придбання землі. При повторному продажу ділянки підприємства отримують значні суми.

Коли відбулося возз'єднання Німеччини, то на території колишньої НДР майже всі підприємства були приватизовані, тобто продані. Метою було зберегти робочі місця. Але життя показало, що в багатьох випадках підприємства купувалися лише з метою наступного продажу їх території за вищою ціною. Велика кількість робочих місць була таким чином втрачена. Єдина у своєму роді можливість для введення нового земельного права при возз'єднанні Німеччини не була використана.

Якщо земля переважно є приватною власністю, яка продається, то виникає проблема, що в разі необхідності використання території для суспільних потреб, наприклад, при плануванні міських забудов, державні органи повинні оплатити власнику втрати в розмірі ринкової ціни із суспільних коштів. Це призводить до того, що будівництво необхідного житла надзвичайно дорожчає. Тільки купівля землі забирає величезні суми, що у важкі часи призводило до відмови у необхідному будівництві.

Щоб оплатити землю, необхідне, як правило, кредитне фінансування, яке здійснюється банками. Останні фінансують через заставу землі – до 70-80 % купівельної ціни (здебільшого земельна застava регулюється законом).

Як гарантія заноситься відповідний запис у поземельну книгу. Усе це здійснюється в рамках права на заставу нерухомості (іпотека), тобто у випадку неплатоспроможності банк має право на відповідну частину при примусовому продажу ділянки. Ця ілюзорна „реальна гарантія” банків призвела до того, що кредити, необхідні підприємствам для розвитку, без таких „реальних гарантій” отримати все важче. По суті, можна отримати гроші тільки в тому випадку, якщо вони вже є, але тільки в іншій формі. І навпаки, кредити на інші потреби все більш, „гарантуються” зростаючими цінами на землю. Тільки в одній Швейцарії 400 млрд. франків числяться як іпотеки.

Ці прості і ніби стабільні гарантії були для банків кращою формою в період зростаючих цін на землю. Тепер, навпаки, існують великі проблеми, оскільки ціни на землю досягли такого рівня, що земля стала практично непродажною. Наслідком падіння рівня цін на 20 % в останні роки є для банків зменшення гарантій (рівень фактичних гарантій не відповідає занесеним у поземельну книгу), що вимагає списувати значні суми. У Швейцарії багато невеликих банків з цієї причини збанкрутували. У США падіння цін на землю в сільськогосподарських областях призвело до масового краху банківської системи. Необхідні для виправлення становища банківські субсидії, які не припинялися досі, складають багато мільярдів доларів. Не так давно в Японії говорилося про те, що все-таки вдалося уникнути краху банківської системи. Небезпека виникла також через надто високу оцінку нерухомості (як і акцій), що поставило всю систему на грань краху.

Ті, хто має землю у приватній власності, загалом, задоволені ситуацією. Більшість із них, однак, терпить через фінансові наслідки високої купівельної ціни. Але всі вони сподіваються у випадку продажу отримати вищу ціну. Тим самим для окремого власника ситуація є терпимою, але для всього суспільства вона погіршується. Ті, хто не потребує землі і продає її, отримують додатковий дохід, за яким не стоїть ніякий суспільно корисний вклад. Це стосується в першу чергу тих, хто вже давно володіє ділянкою землі або придбав її за низькою ціною.

Статистика показує, що лише мала частина населення (а також підприємств) є власниками землі в Німеччині (40 %), хоч протягом десятиліть підтримувалися державою шляхом високих субсидій, тобто за рахунок усього населення. У Швейцарії, де міць держави незначна, це в середньому близько 30 %. Можливість стати власником землі суттєво зменшилася у зв'язку із зростанням цін, оскільки ціни на землю зростають швидше, ніж вкладення. Таким чином, одночасно відбувається ще й процес концентрації земель в організаціях, які мають капітал. Частина населення, яка не є власником, повинна в кінцевому результаті сплачувати ціни на землю у формі відсотків, орендної плати, плати

за житло, а також через ціни на товари. Таким чином, стосовно землі на Заході існує двокласове суспільство.

Доки мова йде про наявність готівкової виручки власників, не виникає ніяких нових цінностей, лише перерозподіл коштів. При цьому власник зацікавлений далі підвищувати ціну, в той час як орендар у ситуації конкурентної ринкової економіки особливо залежить від зниження цін на землю.

Оскільки земля є непримножуваним надбанням і вона не виникла в результаті діяльності людини, немає ніяких підстав сподіватися на зниження цін, принаймні в густонаселених областях. Земля в кінцевому рахунку є надбання, яке не підкоряється законам ринку. „Природне” падіння цін на землю може бути тільки у випадку, якщо цілі регіони потерплять культурно-економічний крах. У такому розвитку подій не зацікавлений ніхто, навпаки, усі зусилля до розвитку регіону ведуть до подальшого підвищення цін.

Останнім часом ведуться дискусії про те, чи варто накласти податок на доходи, що утворилися в результаті підвищення цін. Хоча це й збільшує надходження коштів у державну казну і частково зменшує шкоду, завдану таким землепорядкуванням, цей захід не ліквідує негативного впливу ціни на землю на всю економіку і суспільство.

Поряд з теоретиками, що захищають абстрактний принцип ринку (без урахування соціальних проблем), існують й інші сили, які на Заході заважають реформам. До них належать передусім власники, потім слід назвати банки, які втратили б „комфортні” гарантії на свої кредити. Міста і округи переважно також намагаються зберегти таку форму земельної власності, оскільки, з одного боку вони розглядають землю, яка в них знаходиться, як капітал, а з іншого боку, кожен продаж приносить значні суми, що є твердою статтею доходів у бюджет.

Те, що всі одночасно страждають від цього, не зауважується, оскільки приховано за власними інтересами.

Остання причина є в неможливості оплатити земельну реформу, тому що переважає думка, що неможливо всю землю країни викупити за ринковою ціною.

Плани приватизації в кінцевому рахунку завжди спрямовані на те, щоб землю певним чином „справедливо” розділити на ділянки, віддавши більшу частину населенню. Одночасно з самого початку повинна бути введена ціна на землю, за якою можна здійснити зворотну купівлю землі.

Тим самим земля була б в один момент капіталізована. Звідки візьмуться на це кошти при цьому не говориться, бо їх просто немає. Ціни на сільськогосподарські продукти не є такими, щоб ці заборгованості могли бути покриті, не говорячи вже про існуючу в даний час неможливу систему кредитів.

У народногосподарському сенсі наслідок буде таким, що дуже необхідний інвестиційний капітал спрямовуватиметься в невірному напрямі. Фактично завдяки купівлі землі ми не виробили нічого.

Таким чином, йдеться про непродуктивний капітал. Враховуючи загальну народногосподарську ситуацію, останнє було б безвідповідально.

Розподіл, який здається справедливим, завдяки такому розвитку подій знищується, оскільки, з одного боку, для багатьох людей продаж землі є єдина форма отримання певних грошових сум як замінника доходів. З іншого боку, у спекулятивного капіталу з'являється єдина можливість дешевого придбання землі. У кінцевому результаті розподіл землі буде хоч і чесним, але все-таки несправедливим.

Перш за все активність будуть проявляти банки та інші великі організації з капіталом. Оскільки землю можна буде заставляти, то банки будуть скеровувати свої кошти в цьому напрямі, замість того, щоб турбуватися про прийнятність умов кредиту.

Розподіл землі є не тільки питанням справедливості, а й питанням осмисленого використання. Рівний розподіл може бути і справедливий, але одночасно економічно і соціально необґрунтований. Земельне право повинно бути і справедливим, і осмисленим.

Висновки. Питання власності на землю – світова проблема. При цьому в західних країнах переважає приватна власність. Приватною власністю, або просто власністю, називають вільне, тобто необмежене, право користування будь-якою річчю. Ця свобода користування може полягати в наступному: самому використовувати землю; передати право користування іншій особі безоплатно або за плату (оренда); передати землю у спадок; продати чи заставити.

Те, що така форма власності справедлива для предметів споживання, звичайно, зрозуміле. Питання лише в тому, чи підходять усі форми власності у випадку до землі (по суті, й до інших засобів виробництва).

На Заході на це питання відповідають „так”, хоч існують різноманітні обмеження та визначенні законом умови використання, особливо, що стосується розподілу території, зон користування, екологічних умов тощо.

Завершення приватизаційних процесів в Україні дозволить уряду оптимізувати структуру державної власності і підвищити керованість нею, а також досягти накреслених цілей приватизації і зосередитись на стимулюванні конкуренції та посиленні ефективності. Отже, це дасть змогу створити конкурентоспроможну економіку в Україні.

Анотація

Розглянуто приватизаційні процеси в умовах західної ринкової економіки. Такий досвід є важливим для нашої країни. Аналіз і оцінка вказаної проблематики може бути корисною як в теоретичному, так і в практичному аспекті.

Ключові слова: ринкова економіка, приватизація, форми власності, вартість землі.

Аннотация

Рассмотрено приватизационные процессы в условиях западной рыночной экономики. Такой опыт очень важен для нашей страны. Анализ и оценка указанной проблематики может быть полезной как в теоретическом, так и в практическом аспекте.

Ключевые слова: рыночная экономика, приватизация, формы собственности, стоимость земли.

Annotation

It is considered privatisation process of land relation in condition of market economy. This experience is very important for our country. Analysis and evaluation of this problem can be helpful in theoretical and practical aspect.

Key words: market economy, privatisation, form of property, land value.

Список використаних джерел:

1. Бабміндра Д.І. Економіко-екологічні проблеми реструктуризації землекористування. - К.: Изд.-полиграф. отдел Ин-та землеустройства УААН, 2001. –224 с.
2. Добряк Д.С., Бабміндра Д.І. Сучасний землеустрій – основоположний механізм управління в галузі використання і охорони земельних ресурсів – К.: НАУ, 2003.- №67. – С. 235-242.
3. Саблук П.Т., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Реформування земельних відносин, форм власності і господарювання (методичні положення).-К.: ІАЕ, 1995. - 36 с.
4. Сохнич А.Я. Проблеми використання і охорони земель в ринкових умовах. - Львів: НВФ "Укр.. технології", 2002. – 252 с.
5. Третяк А.М., Бабміндра Д.І. Земельні ресурси України та їх використання. – К.: ТОВ «ЦЗРУ», 2003. – 144 с.
6. Herweg K., Steiner K., Slaats J., 1999. Sustainable Land Management-Guidelines for Impact Monitoring, Volume 1: Workbook and Volume 2: Toolkit. Centre for Development and Environment University of Berne, Switzerland.
7. Land Reform in Ukraine. The First Five Years// The International Bank for Reconstruction

and Development /THE WORLD BANK 1818 H Street, N.W. Washington, D.C. 20433.U.S.A.-1997.

8. Messel-Veselyak V.Ya., Fedorow M.M. Ukrainian Land for Investors //Welcome. –1995. - №9. – С. 9–10.

УДК: 332. 72

Горлачук В.В., Бульбук Ю.В.

У ПОШУКУ НОВОЇ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ

Вступ. Визначальним економічним наслідком стратегії забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки має стати становлення потужного ринку земель. При цьому, слід стимулювати ринок земельних паїв, як земельних ділянок, призначених не тільки для організації ведення крупнотоварного сільськогосподарського виробництва, але й подолання відставання у структурі та обсягах сільськогосподарської продукції, що може стати центром концентрації та централізації національного капіталу, виконати функцію локомотиву розвитку національної економіки.

З цієї точки зору, реалізація ідеї цілеспрямованого розвитку ринку землі, як основи суспільного прогресу, визначає необхідність розроблення Концепції розвитку ринку землі, яка б спиралась насамперед на синергетичний ефект, що виникає в результаті господарської діяльності на землі та адекватного законодавчого забезпечення на базі потенціалу відповідних територій. Не в меншій мірі розвиток цивілізованого ринку земель залежить від реалізації та розширення прав місцевого самоврядування територіальної громади, яке бере на себе велику відповідальність за організацію раціонального використання земельних ресурсів.

Способи вирішення проблем формування ринку земель як умови розвитку конкурентоспроможного аграрного сектора постійно згадуються в сучасній економіці і науці.

Основоположниками теорії ринку землі вважаються українські економісти – А.С. Даниленко, Д.С. Добряк, В.М. Месель-Веселяк, І.А. Розумний, П.Т. Саблук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, Д.І.Гнаткович, Л.Я. Новаковський, В.В. Юрчишин, П.І. Гайдуцький.

Подальший розвиток теорії ринку землі здійснили А.Г. Мартин, А.Г. Тихонов, Г. Новіков, Є. Будніков та ін. Водночас, дотепер питання ринку земельних паїв залишається надзвичайно дискусійним як у теоретичному, так і в прикладному аспектах, що заважає гнучко використовувати земельно-ресурсний потенціал та швидко реагувати на зміни умов ринку.

Мета статті - обґрунтувати теоретичні засади та практичні аспекти розвитку ринку земель як складової суспільно-економічних відносин.

Виклад основного матеріалу. Формування сучасного конкурентоспроможного аграрного сектора економіки, що відповідає національним інтересам держави та прагненням суспільства, вимагає прискорення земельної реформи. Власне, логічним завершенням земельної реформи, перехід від політики стабілізації землекористування до стратегії економічного зростання є запровадження обігу земельних паїв. За розрахунками Національного наукового центру “Інститут аграрної економіки”, формування прозорих взаємовідносин на ринку земельних ресурсів дозволить збільшити прибутковість сільського господарства України до 70 мільярдів гривень при сьогоднішніх 5 млрд. грн. [4].

Водночас, створення прозорого ринку земельних паїв вимагає формування необхідної законодавчої та нормативної бази, механізмів його регулювання та ефективного обігу земельних ділянок.

Першим, і головним, поступом що дозволить зняти мараторій на продаж земельних паїв, за словами фахівців Держземагенства України є закони про “Про державний земельний кадастр” та “Про ринок земель” [9], що дозволить залучити додаткові інвестиційні ресурси на розвиток галузі та інфраструктури села.

Але, співставивши приведені Закони з реальною дійсністю, що існують в Україні, де процвітають корупційні схеми первісного нагромадження капіталу, мають місце злочинство і грабіж, як способи привласнення благ, можна зробити важливий висновок, що саме зняття мараторію на продаж земельних паїв регламентованого вище приведеними законами є кроком до голоду на землі бідної верстви населення (70%) та отримання мільярдних статків невеликою групою багатіїв. Міфи про те, що господарями землі будуть громадяни України та люди, що працюють на ній не витримують ніякої критики. Вже нині 60 тис. га землі на Черкащині, Полтавщині і Харківщині знаходяться в руках Латвійської зернової компанії DOBELES DZIRNAVNIKS, 130 тис. га на Кіровоградщині у датської компанії Trigon Agri, 40 тис. га на Київщині у сербського аграрного концерну MK Group, 30 тис. га в Україні вже орендувала англійська зернова компанія “Landkom international Plc” (і до 2015 року вона планує збільшити площу підконтрольних земель до 600 тис. га [3]. Крім того українські олігархічні клани, які скористалися своїм унікальним доступом до земельних ресурсів вже створили небачені за розмірами – від 100 до 300 тис. га майже два десятки латифундії, на основі довгострокових договорів оренди земельних паїв, з правом першочергового їх викупу.

Необхідно визнати, що вже сьогодні українців витискають із сіл: колись гамірні і багатолюдні, а тепер темні і порожні села, звідки майже повністю виїхала молодь і все працездатне населення, нагадуючи собою не еміграцію, – а евакуацію.

Певна річ, нині існують різноманітні погляди серед вчених, економістів органів виконавчої влади щодо продажі земельних паїв.

Одні виступають відкрито проти їх продажі, інша група людей – за купівлю–продажу земель сільськогосподарського призначення (від авт. - паїв), не усвідомлюючи того, що землі сільськогосподарського призначення включають, крім сільськогосподарських і несільськогосподарські угіддя – господарські шляхи і прогони, полезахисні лісові смуги та інші захисні насадження, землі під господарськими будівлями і дворами, землі тимчасової консервації тощо, які як відомо, згідно чинного законодавства, не підлягають паюванню.

Крім того, до земель сільськогосподарського призначення відносяться земельні ділянки особистих селянських господарств, ведення підсобного господарства, земельні ділянки для садівництва, городництва та ін., на які теж не поширюється мараторій на купівлю – продаж земель.

Водночас, земельної реформи, яка за словами Президента України “дозволить якісно зміцнити наше сільське господарство” [16] вже не зупинити. Необхідно зосередитись лише на пошуках шляхів оптимізації чіткого законодавчого забезпечення її завершення, що дозволить створити середовище, сприятливе для реалізації тенденцій економічного зростання.

Відмітимо, що право власності на землю означає можливість користування корисними властивостями землі, тобто розпоряджатись нею на розсуд власника. При цьому, розпорядження землею, як підфункція управління ототожнюється з функцією управління, в цілому, що означає планування, організацію, координацію і контроль за процесом реалізації розпорядження. З цього випливає, що власник паю сам визначає, чи земельний пай використовувати для товарного сільськогосподарського виробництва, чи для будівництва котеджів, які забезпечують прибуток у десятки разів вищий, ніж прибуток від вирощування на цій площі сільськогосподарських культур. Але,

зосереджуючи увагу на такому виді бізнесу очевидним є швидке скорочення площі орних земель як головного джерела продовольчої безпеки країни. У цьому зв'язку, основоположним законодавчим актом земельної реформи повинен стати закон “Про заборону зміни цільового призначення земельних паїв”.

Для того, щоб цей Закон здобув відповідне наукове обґрунтування необхідно впровадити механізм його реалізації, який би посилив важливість цілеспрямованої стратегії використання землі за цільовим призначенням. У цьому зв'язку необхідно ухвалити закон України “Про зонування земель”, завданням якого є встановлення зон для сільськогосподарської діяльності, житлової та громадської забудови, природно-заповідної і природоохоронної діяльності, рекреаційної, оздоровчої, історико-культурної та водогосподарської діяльності, промисловості, транспорту, зон земель щодо яких застосовуються обмеження у їх використанні, зон особливо цінних сільськогосподарських та лісових угідь тощо.

Така стратегія, як цілісна система дій, забезпечить науково обґрунтований розподіл земель з урахуванням державних, громадських та приватних інтересів, забезпечить збереження, відновлення і розвиток існуючих природних та формування урбанізованих ландшафтів та інші заходи раціонального використання та охорони земель прийнятих територіальними громадами.

Необхідним ключовим організаційним елементом з позицій зняття мараторію на продажу земельних паїв є ухвалення закону “Про розвиток сільських територій”. Підставою прийняття такого закону є забезпечення адекватного відтворення капіталу України, розвиток інфраструктури, шкіл, лікарень, дитсадків тощо на території, на якій скуплено або отримано в оренду земельні паї.

Формування відповідного середовища на селі повинно здійснюватись на основі інвестиційних зобов'язань суб'єктів господарювання на землі за зразком колгоспно-радгоспної форми господарювання, коли останні займаючись агровиробництвом активно інвестували грошові кошти на розвиток села, формування відповідної узгодженої системи довгострокових заходів, спрямованих на оптимальне отримання позитивних результатів для зміцнення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки.

На тлі високого рівня загрози розвитку тваринницької галузі на селі, переважно через низьку її рентабельність, потрібно на законодавчому рівні прийняти норму, яка б регламентувала утримування на одиниці площі сільськогосподарських угідь певної кількості поголів'я ВРХ, свиней, птиці тощо, як головну умову відродження тваринництва, не поступаючись провідним країнам Європи і світу. Ця умова нині є особливо важливою, оскільки, наприклад, у Миколаївській області за роки земельної реформи кількість ВРХ зменшилась з 60 до 4 голів на 100 га сільськогосподарських угідь.

Не виключається, що фізична особа може виступити з пропозицією розвитку тваринництва на тій чи іншій території. Важливим у цьому контексті є усвідомлення важливості прав власності або прав користування земельною ділянкою, з метою виробництва на ній кормів для тварин. Це найліпше відповідає феномену конкурентоспроможності галузі тваринництва, як одного із сегментів вітчизняного і світового ринків. Але на первинному ринку земельних паїв землі для цих цілей вже може не виявитись, оскільки вона перейде у власність тих, хто скористається цим правом раніше. Отже особа не зможе реалізувати свого права на власність землі з метою організації виробництва тваринницької продукції. Тому для того, щоб зацікавлена людина могла використати земельне благо в будь-який період свого життя необхідно створити державний земельний фонд, який служитиме джерелом доступу до земельної ділянки тих, хто поки не є її власником. З цією метою необхідно ухвалити закон “Про державний земельний фонд”.

Формування земельного фонду буде здійснюватись за рахунок земель запасу і резерву, площа яких складає майже 7 млн. га з яких 6 млн. га використовується

неефективно, викупу землі у селян, бажаючих її продати, вилучення землі у суб'єктів господарювання, які своєю діяльністю погіршують її якісні характеристики та ін.

Визначальною умовою зняття мараторію на продаж земельних паїв є визначення реальної ціни землі, адаптувавши її до світових цін на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів соціально-економічних параметрів. У цьому зв'язку грошова оцінка орних земель України повинна складати щонайменше 10-15 тис. дол. США, а не 2 тис. дол. за гектар родючих чорноземів. Між тим, на вторинному ринку земельних паїв їх ціна і буде складати 10-15 тис. дол. США. Тому не випадково нині товстосуми квапляться скупити весь простір України за ринковою ціною не вище 6 тис. грн./га [1]. Зважаючи на вищевикладене логічно ставити питання про прийняття закону “Про грошову оцінку сільськогосподарських угідь”, забезпечивши тим самим здатність економіки до саморозвитку.

Принципово важливою передумовою скасування мараторію є ухвалення закону “Про плату за землю”, який справить сприятливий вплив на стійкість економіки та її здатність адаптуватись до зовнішніх змін. Нинішній розмір земельного податку за орні землі, що складає 0,1% їх грошової оцінки, або приблизно 10 грн. / га викликав деформацію основних складових процесу конкуренції, зумовивши неадекватну ситуацію у регулюванні земельних відносин. Саме цей чинник справляє визначальний вплив на розмір надходжень до державного і місцевого бюджетів з метою фінансування заходів щодо раціонального використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів, виконання робіт із землеустрою, ведення земельного кадастру, економічного стимулювання власників землі і землекористувачів за поліпшення якості землі, надання пільгових кредитів тощо, що підвищить стійкість національної економіки загалом. Аналіз економічних процесів в Україні засвідчує, що розмір земельного податку за сільськогосподарські угіддя повинен складати щонайменше 0,6-0,7 % грошової оцінки земель, тобто 110-120 грн. за гектар. Враховуючи той факт, що у Миколаївській області до бюджету надійшло у 2009 році 5 млн. грн. податку за землі сільськогосподарського призначення, то нині ця сума може скласти 55-60 млн. грн. Тому, ті громадяни, що вдаються до тактики отримання права власності на землю повинні власні інтереси підпорядковувати національним, справляючи справедливий податок за використання землі, хоч і, на перший погляд, за більш високими цінами.

Посилення уваги до необхідності підвищення родючості ґрунтів та створення конкурентних переваг для сільськогосподарських товаровиробників шляхом виробництва екологічно чистої, збалансованої на вміст мінералів, вітамінів, амінокислот тощо сільськогосподарської продукції зумовлює необхідність ухвалення закону “Про родючість землі”, у якому “червоною ниткою” повинно проходити питання збереження гумусного стану орних земель. Важливість цього закону проявляється у тому, що він розширює місткість вимог до потенційних власників землі, в результаті чого останні можуть відмовитись від ідеї купівлі землі через нездатність забезпечити розширене відтворення родючості ґрунту, не допустити процесів його деградації, або ж навпаки згадуваний закон може активізувати процес її купівлі. Головне, що цей закон залучить широкий спектр засобів та інструментів для об'єднання зусиль щодо раціонального використання і охорони землі, дозволить апелювати до вирішення суперечностей у системі земельних і виробничих відносин на юридичних підставах. Між тим, принципово наголосити, що закон посилить відповідальність за розвиток деструктивних процесів на кожному полі чи робочій ділянці землекористування, буде інструментом політико-економічних стосунків між суб'єктами господарювання на землі і державою у контексті цілеспрямованої підтримки їх на внутрішньому і зовнішньому ринках.

В умовах слабкої передбачуваності динаміки відносин власності на землю, які являють собою сукупність економічних та правових відносин, що регулюють порядок отримання суб'єктами господарювання на землі корисності із земельних благ важливо забезпечити адекватну протидію населення антропогенного впливу на землю. Механізмом

адаптації сучасних умов економічної діяльності в агросфері до цілей стратегії забезпечення конкурентоспроможності землекористування є землеустрій. Тому цілеспрямоване та свідоме управління земельними ресурсами зумовлює необхідність прийняття законодавчого акту “Про обов’язковість використання землі на основі проектів землеустрою”, що формує та реалізує економічну політику щодо нівелювання негативних та максимального використання позитивних наслідків у процесі використання землі. Проект землеустрою являє собою не тільки проект організації території, але є бізнес-планом розвитку землекористування. В ньому комплексно вирішуються питання перспективного розвитку галузей та організації використання землі. Тому юридичне оформлення права власності на куплені земельні паї повинне відбутися за умови наявності проекту землеустрою на ці землі як достатній аргумент для створення сприятливого середовища для формування конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств, що є ключовим чинником відтворення національної економічної системи.

Без такого проекту претендент на отримання права власності на земельні паї повинен бути позбавлений можливості до набуття землі у власність, отримання пільг, преференцій та безпосередніх надходжень з державного бюджету та ін. Така постановка питання є закономірною, оскільки відповідає процесуальному порядку передачі земельних ділянок у власність, що забезпечує умови для сталого, ефективного і паритетного розвитку всіх суб’єктів земельних відносин. Ті “правила гри”, які регламентують виготовлення спочатку проекту будівництва, наприклад, житлового будинку чи іншого промислового об’єкту, а тільки тоді передачу землі у власність повинні бути перенесені і на суб’єктів земельних відносин, що претендують на використання орних земель. Відтак необхідна цілісна стратегія щодо створення економічної мотивації та відповідного інституційного середовища для досягнення поставленої мети.

Зняття мараторію на купівлю-продажу земельних паїв вимагає посилення дії захисту існуючих товаровиробників сільськогосподарської продукції, розроблення комплексу заходів орієнтованих на збереження компактних землекористувань, недопущення руйнування цілісних господарств. Наприклад, продаж власниками паїв земельних ділянок, що знаходяться в масиві фермерського господарства чи інших сільськогосподарських підприємств призведе до створення мережі вкраплених, важкодоступних контурів, що ускладнить процес обробітку цих земель та цілої низки інших незручностей, що справляють негативний вплив на конкурентоспроможність виробництва.

Єдиною можливістю забезпечення компактності землекористування, його стабільності, стимулювання ефективної конкуренції на внутрішньому ринку є ухвалення закону, який би регламентував взаємний обмін земельними ділянками таким чином, щоб вони були концентровані в єдині масиви, будучи привабливими для активізації інвестиційного процесу. Таким законодавчим актом, який би дав відповідь на поставлену проблему є закон “Про консолідацію (об’єднання) земельних ділянок”.

З іншого боку, активна продаж земельних ділянок власниками паїв, що знаходяться в оренді сільгоспвиробників може суперечити їх стратегічним завданням розвитку економіки. Адже на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки переважна кількість суб’єктів господарювання на землі 100-відсотково забезпечена технічними засобами, складськими приміщеннями тощо. Але, враховуючи високу чутливість сільськогосподарських підприємств, організованих на базі оренди земельних паїв до будь-яких змін, пов’язаних із структурними реформами господарства, може призвести до послаблення позитивних зрушень в аграрній сфері, загалом. Треба сказати, що стабільність нині діючих сільськогосподарських підприємств українські економісти, експерти, лінійне міністерство пов’язують з політикою підвищення та своєчасності виплати орендної плати за землю, з правом першочерговості продажі землі тим суб’єктам господарювання, що вже її орендують.

Але скористатись таким правом вітчизняним сільськогосподарським підприємством не легко, оскільки фіскальне стимулювання орендавців земельних паїв зовсім не означає, що воно може позитивно вплинути на стимули відмови від продажу земельних ділянок іншим людям. Окремо зупинимось на проблемі права першочергового викупу земельних ділянок, що орендуються суб'єктами господарювання на землі. Найімовірніше, що пасивне очікування факту першочергового викупу земельних паїв фермерам у межах свого господарства може закінчитись поразкою, оскільки інший покупець зможе заплатити за земельний пай вищу ціну, ніж ціну, яку спроможний заплатити фермер, отримавши земельну ділянку у власність. В результаті цього, цілеспрямоване застосування “сили” грошей може призвести до руйнування фермерського господарства, оскільки останні нині не здатні протистояти тиску товстосумів, через низьку фінансову незалежність. Аналогічно цьому можуть втратити своє функціонування інші форми господарювання (господарські товариства, виробничі кооперативи та ін.).

Це означає, що тільки після ухвалення закону “Про захист суб'єктів господарювання на землі” можна сподіватись на мінімізацію руйнівного впливу системи купівлі-продажу земельних паїв.

У контексті зміцнення конкурентоспроможності землекористування, приведений перелік необхідності ухвалення законодавчих актів є лише тим мінімумом економічної безпеки, який, хоч частково, але знизить рівень загрози на ринку земельних паїв.

В цілому, є очевидним, що модель становлення і розвитку земельних відносин в Україні з приватною власністю на землю не є оптимальною. Навіть такі країни, як США, Голландія, Китай, Ізраїль, Скандинавські та багато інших країн відмовились від неї.

Логічним кроком на шляху до розвитку конкурентоспроможного землекористування є оренда землі терміном до 49 років, що дозволить заощадити гроші на її купівлю. З точки зору власників земельних паїв це теж економічно вигідно, оскільки один раз продавши земельний пай за 4-5 тис. грн./га людина втрачає назавжди землю як капітал, який може забезпечувати стабільний дохід, причому, який буде з кожним роком зростати у ціні. Але, здаючи землю в оренду з розміром орендної плати 3% від грошової оцінки ріллі, її власник щорічно за один гектар ріллі може отримати 500 і більше гривень орендної плати. Враховуючи вищенаведене, впливає висновок, що не більше, ніж за 10 років, у формі орендної плати, власник земельного паю отримає ті ж 4-5 тис. грн./га, про що приведено вище, але залишивши за собою назавжди право власності на землю.

Треба сказати, що нині знаходить вияв суперечлива природа прав власності на землю, що породжує сумніви щодо утвердження власності на землю, як такої. Це стає очевидним, ознайомившись із статтею 79 Земельного кодексу України [10], у якому відзначено, що “право власності на земельну ділянку поширюється в її межах поверхневий (грунтовий) шар...”. Тобто все, що знаходиться нижче ґрунтового шару приватизації не підлягає, оскільки порушуються права і свободи людей на вільне їх переміщення по території.

Принагідно зауважимо, що як не можна продати будинок чи іншу будівлю без фундаменту, так і не можна продати ґрунт без його основи (материнської породи). Так, згідно чинного законодавства влада може продати ґрунт для виробництва сільськогосподарської продукції, але вона не має права продавати землю як територію, яка є власністю українського народу, оскільки це є прямим порушенням ст.13 Конституції України [11]. Це дає підстави для досить важливого висновку: продавати земельні паї України – це продавати саму Україну, торгувати нашою країною.

З огляду на те, що у 2011 році валовий збір зернових культур склав 50 млн. тонн, що на 11 млн. т. більше, ніж у 2010 році, валовий збір цукрових буряків очікується на рівні 16 млн. т, що також майже на 3 млн. т. більше за попередній рік є ще одним свідченням того, що ефективно розвивати аграрний сектор, забезпечити соціальний розвиток села можна і без продажу земельних паїв.

З нашої точки зору, формування практичної моделі ринку земельних паїв повинне виражатись в їх оренді, емфітевзисі, заставі, передачі у спадщину, міні, самостійному господарюванні тощо. Щодо купівлі-продажі земельних ділянок, призначених для ведення особистого селянського господарства, особистого підсобного господарства, садівництва, городництва нині в Україні згідно чинного законодавства обмежень теж не існує.

Найтиповішим сценарієм купівлі орних земель для організації ведення товарного сільськогосподарського виробництва є землі запасу та резерву, площа яких в Україні складає 7 млн. га, що перебувають у державній власності і використовуються неефективно.

Висновки. Україна не повинна стати ареною широкомасштабного продажу земельних паїв, оскільки це суперечить статті 79 Земельного кодексу України та статті 13 Конституції України. Визначальним орієнтиром розвитку конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств має стати довгострокова оренда земельних паїв, або емфітевзис спираючись на державну стратегію, орієнтовану на активізацію інноваційних чинників конкурентоспроможності національної економіки України.

Модель створення ринку земель, орієнтованого на купівлю-продажу земельних паїв, що активізуються Главою держави, урядом України, національним науковим центром “Інститут аграрної економіки”, як головна умова стратегії соціально-економічного розвитку держави та конкурентних стратегій суб’єктів господарювання спонукатиме до зловживань і корупції у сфері земельних відносин, оскільки це питання на нормативно-правовому рівні практично не врегульовано, не створено передумов повноцінного функціонування ринку земельних паїв, механізмів його регулювання, і, врешті-решт не визначено, що влада планує продавати, - чи землі сільськогосподарського призначення, чи земельні паї, що є не одним і тим же. Якщо землі сільськогосподарського призначення, то до них, крім ріллі відносяться і господарські шляхи і прогони, полезахисні лісові смуги, землі під господарськими будівлями і дворами, землі тимчасової консервації і багато інших угідь, які, як відомо не паювались, і про них у конкретному випадку мова не йде.

У світлі сказаного, відзначимо, що одним із перспективних напрямів розвитку ринку земель є купівля - продаж земель запасу та резервного фонду, площа яких в Україні складає 7 млн.га.

Анотація

Досліджено проблеми формування ринку землі в умовах зростання та поширення тенденції економічної глобалізації. Визначено теоретико-методологічні засади оцінки ринку земельних паїв та розвитку інституційних передумов його функціонування.

Ключові слова: конкурентоспроможність землекористування, земельні ресурси, глобалізаційні процеси, земельні угіддя, грошова оцінка земель, модель ринку землі, ринок землі, земельні відносини, землі сільськогосподарського призначення.

Аннотация

Исследованы проблемы формирования рынка земли в условиях развития тенденций экономической глобализации. Определены теоретико-методологические положения оценки моделей рынка земельных долей и развития институциональных предпосылок его функционирования.

Ключевые слова: конкурентоспособность землепользования, земельные ресурсы, глобализационные ресурсы, земельные угодья, денежная оценка земель, модель рынка земли, земельные отношения, земли сельскохозяйственного назначения.

Summary

Are investigated the problems of formation of land market under the conditions of development of trends of economic globalization. Are identified the theoretical and

methodological positions of market models of land shares and institutional prerequisites for its functioning.

Key words: competitiveness, land resources, globalization processes, landed lands, monetary land valuation, models of market land, the market of the land, land relations, the land of the agricultural purpose.

Список використаних джерел:

1. Без скасування мараторію на продаж земель сільгоспризначення повноцінний ринок земель не можливий. Земельне право України. - №5. - 2011. - с. 8-9.
2. Бердніков Є. У пошуку національної моделі. // Земельне право України. № 9. - 2011. - с. 37-38.
3. Витренко Н. Пять бомб для уничтожения Украины. Газ. Предрасветные огни. № 27 (498), вересень 2011 року.
4. Внаслідок завершення земельної реформи збільшиться прибутковість сільського господарства. Земельне право України. - № 5. - 2011. - с.5.
5. Гайдучий П.І., Стельмашук А.М. Земля: власність, оренда, рента. - К.: Урожай, 1994.- 184с.
6. Гнаткович Д.І. Земельна реформа в Україні. ЛДСГІ, 1993. - 37с.
7. Добряк Д.С. Економічний оборот землі в Україні. Теорія, методологія, практика // Д.С. Добряк, А.Г. Тихонов, Л.В. Паламарчук. - К.; Урожай, 2004. - 136с.
8. Добряк Д.С., Мартин А.Г. Теоретичні засади функціонування ринку земель як складової суспільно-економічних відносин. // Землеустрій і кадастр. № 4. - 2010. с. 3-8.
9. Закон про ринок земель буде прийнятий у першому півріччі цього року. Земельне право України. - № 5. - 2011. с. 8.
10. Земельний кодекс України: Правова основа управління земельними ресурсами. / за ред. В. Горлачука. - Львів: НВФ "Українські технології" 2001. - 88 с.
11. Конституція України. К.: Українська правнича фундація, 1996. - 64 с.
12. Мартин А.Г. Державне регулювання ринку земель: принципи, завдання та механізм // Землеустрій і кадастр № 1, 2008. - с. 35-41.
13. Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Земельні відносини. // Сільські обрії. - 1994. - №11-12. - с. 35-37.
14. Новаковський Л.Я., Третьяк А.М., Добряк Д.С. Земельна реформа і землеустрій в Україні. ІЗУ УААН. К.: 2008. - 138с.
15. Новіков Г. Гектари золотовалютного запасу. // Земельне право України. № 9. - 2011. - с. 36-37.
16. Президент України Віктор Янукович визначив завдання у земельній сфері. Прес-служба Президента України Віктора Януковича. Земельне право України. № 9. - 2011. - с. 4-6.
17. Саблук П.Т., Месель-Весель В.Я., Федуров М.М. Реформування земельних відносин, форм власності і господарювання. - К.: ІАЕ УААН. - 1995. - 16с.
18. Саблук П.Т., Юрчишин В.В. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення. - К.: ІАЕ УААН, 1996. - 663с.
19. Федоров М.М., Месель-Веселяк В.Я., Розумний І.А. Відносини власності на землю. // Власність у сільському господарстві. - К.: Урожай, 1993. - с. 241-252.

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 300 гривень за статтю. Збірники надсилаються кур'єром за індивідуальною домовленістю з редакцією.

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. Андріанова І. К. | - к.е.н., доцент кафедри інформаційних систем і технологій Миколаївського державного аграрного університету |
| 2. Бавико О.Є. | - к.п.н., докторант Міжнародного університету бізнесу і права |
| 3. Бетехтін О. В. | - аспірант, Херсонський національний технічний університет |
| 4. Бетехтіна Л.О. | - к.е.н., доцент Європейського університету (м. Херсон) |
| 5. Білоусов М.О. | - д.е.н., доцент кафедри міжнародної економічної теорії, Міжнародний університет бізнесу і права |
| 6. Боборикіна Л. Я. | - к.е.н., доцент кафедри інформаційних систем і технологій Миколаївського державного аграрного університету |
| 7. Булюк О.В. | - к.е.н., старший викладач кафедри «Менеджмент організацій» Херсонського економіко-правового інституту. |
| 8. Бульбук Ю.В. - | - студент Національного університету «Львівська політехніка». |
| 9. Бурдельна Г. О. | - к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва МФ Європейського Університету |
| 10. Ткач В.О. | - к.е.н., доц., Запорізький національний технічний університет |
| 11. Васильчак С.В. | - д.е.н., професор Львівського державного університету внутрішніх справ |
| 12. Волкова В.В. | - к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики ДНУ ім.О. Гончара |
| 13. Гвініашвілі Т.З. | - студентка 4 курсу за спеціальністю «Економіка підприємства». Державний ВНЗ «Національний гірничий університет» |
| 14. Горлачук В.В. | - заслужений діяч науки і техніки України, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства ЧДУ ім. Петра Могили. |
| 15. Дікарев О.А. | - аспірант Національного університету біоресурсів і природокористування |
| 16. Жидяк О.Р. | - к.е.н., доцент Львівського інституту економіки і туризму |
| 17. Жуйков Г.Є. | - д.е.н., професор, перший проректор, Міжнародний університет бізнесу і права |
| 18. Зубков Р.С. | - викладач, Херсонський економічно-правовий інститут |
| 19. Іртищева І.О. | - д.е.н., професор Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв |
| 20. Карєба М.І. | - к.е.н., ст. викладач, Миколаївський державний аграрний університет |
| 21. Кидюк А.М. | - аспірант, Миколаївський державний аграрний університет |
| 22. Кінаш І. А. | - к.е.н., в. о. доцента кафедри соціальної економіки та інформаційних технологій, подільський державний |

- аграрно-технічний університет.
23. **Клочан В.В.** - к.е.н., докторант, Миколаївський державний аграрний університет
 24. **Коваленко Г.В.** - аспірант, Миколаївський державний аграрний університет
 25. **Коверга А.В.** - к.е.н., доцент Херсонський НТУ
 26. **Копилук Н.Ю.** - аспірант, Інститут регіональних досліджень НАН України
 27. **Копилук Н.Ю.** - аспірант, Інститут регіональних досліджень НАН України
 28. **Копилук О.І.** - к. е. н., професор Львівської комерційної академії
 29. **Коренюк П.І.** - д.е.н., завідувач кафедри економіки і управління підприємством ДНУ ім.О. Гончара
 30. **Кузів І.В.** - ст. викладач Херсонського економічно-правового інституту
 31. **Кузькіна Т.В.** - к.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права
 32. **Лагодієнко В.В.** - д.е.н., професор, Міжнародний університет бізнесу і права
 33. **Лазарева О.В.** - к.е.н., доцент Інституту державного управління Чорноморського державного університету ім. Петра Могили.
 34. **Мешко Н.П.** - Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара
 35. **Мєшкова-Кравченко Н.В.** - ст. викладач, Херсонський національний технічний університет
 36. **Мохненко А.С.** - д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства, Херсонський державний університет.
 37. **Нестерова О.О.** - магістр економіки, Херсонський НТУ
 38. **Новіков О.В.** - студент, Херсонський національний технічний університет
 39. **Норкіна О.М.** - к.т.н., доцент кафедри економіки та морського права Херсонської державної морської академії.
 40. **Сухоруко О.В.** - к.е.н., доцент, Херсонський національний технічний університет
 41. **Орленко О.В.** - к.е.н, доцент кафедри фінансів, Міжнародний університет бізнесу і права
 42. **Пашкевич М.С.** - к.е.н., доц., директор Бізнес-інкубатору НГУ, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».
 43. **Петлюченко В.В.** - старший викладач, кафедра економічної теорії, Херсонський національний технічний університет
 44. **Полішкевич О.Р.** - старший викладач, Миколаївський державний аграрний університет

45. **Полянчич Т.М.** - к.е.н., в.о. доцента Львівського інституту економіки і туризму
46. **Прохорчук С.В.** - к.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права
47. **Пушак Я.Я.** к.е.н., Міжнародний університет бізнесу і права.
48. **Сергієнко О.О.** - к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і управління національним господарством ДНУ ім. О. Гончара
49. **Соловійова Н.І.** - д.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування, Херсонський державний університет
50. **Сохнич С.А.** - здобувач Південнослов'янського інституту Київського славістичного університету, м.Миколаїв
51. **Стегней М.І.** - к.е.н., доцент, Мукачівський державний університет
52. **Толишев Е. В.** - к.т.н., доцент кафедри економіки і підприємництва МФ Європейського Університету
53. **Ушкаренко Ю.В.** - д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, Херсонський національний технічний університет
54. **Федоненко М. Є.** - Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара
55. **Федурця Л.В.** - магістр, Мукачівський державний університет
56. **Хомич Г.М.** - здобувач ДНУ ім Олеса Гончара
57. **Шабага Т.М.** - старший викладач, кафедра маркетингу, Міжнародний університет бізнесу і права
58. **Шкробот М.В.** - Аспірантка кафедри менеджменту, факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
59. **Шубіна Л.О.** - студент-магістр, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
60. **Юрчишина Л. І.** - старший викладач кафедри економіки підприємства, ДВНЗ «Національний гірничий університет»
61. **Якименко О.С.** - асистент кафедри менеджменту, Національний технічний університет України „КПІ”
62. **Янченко З.Б.** - к.е.н., заслужений економіст України, начальник головного управління економіки Житомирської облдержадміністрації.

БІЗНЕС-НАВІГАТОР
№27, 2012. – 250 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 24.02.2012
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, sovets@mubip.org.ua