Міжнародний університет бізнесу і права

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

№2(31)
2013

м. Херсон

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

№2 (31)
2013

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 30.05.13р., протокол № 11.

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, молоді та спорту України;

Некряч А.І. - доктор політичних наук, Київський міжнародний університет

Відповідальний секретар: Крупіца І. В.

Редакційна колегія: Білоусов О.М., д.е.н., професор, Булюк В.В. – д.е.н., доцент; В'юн В.Г. – д.е.н., професор; Гавриш В.І. – д.е.н., професор; Гаркуша О.М. – д.е.н., професор; Горлачук В.В. – д.е.н., професор; Данилін В.М. – д.е.н., професор; Іртищева І.О. – д.е.н., професор; Лагодієнко В.В. – 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. 2013

© Колектив авторів. 2013

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

Глушко Ю.В.
ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДАРСКО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АР КРЫМ …….. 7
Замлинський В.А.
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ …… 12
Замлинська О.В.
КОНЦЕПЦІЯ СТВОРЕННЯ ЛІФТОВОГО КЛАСТЕРУ ЯК ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ ……. 16
Лиса Н.В.
ДЖЕРЕЛА ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ... 25
Гришов В.В.
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ …….. 28
Лебедева В.В.
ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА КОНВЕРГЕНЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ФОРМУВАНЬ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ ……. 31
Лисовая Т.В.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В АГРОФОРМИРОВАНИЯХ АР КРЫМ …….. 37
Мілашовська О.І., Стегней М.І., Пачкал О.М.
ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ……. 44
Рощина Ю. В.
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ (ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ) ……. 51
Січко С.М.
ОСОБЛИВОСТІ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЄС …….. 58
Янченко З.Б.
ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕРМІНОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ТА ЗМІСТОВНЕ НАПОВНЕННЯ ……. 65
Фрейдис Е.И.
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВИНОГРАДАРСКО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АР КРЫМ ……. 69
Гончарова А.І.
АСПЕКТИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ 76
Бойко А.Б.
ІНФОРМАЦІЙНІ ЗАГРОЗИ ДЛЯ ОПЕРАТОРІВ МОБІЛЬНОГО ЗВ’ЯЗКУ …… 84
Kovtunenko Kseniia, Kovalyk Oksana
ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПРОЕКТІВ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ДОСВІД ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ …… 89
Арутюнов А.В., Біхлє Ю.А., Вітковський А.Ю.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ …… 95
Бордовська Г.С., Кучер С.В., Трофимук І.Г., Тиліщук Ю.В.
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК ……. 99
Зайцева О.І., Ємець Н.В.
РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ В КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ …….. 102
Копитко В.І., Копитко О.В.
ОСНОВНІ НАПРЯМИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ АПК …… 107

Белінська С.М.
ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ …….. 112
Ігнатенко М.М.
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ …… 116
Грінчук Ю.С.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ВІДТВОРЕННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ……... 119

ФІНАНСИ

Вівчарук О.М.
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ……... 123
Стоянова-Коваль С.С.
ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ …….. 127
Іванчикова А.С.
ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ …… 135
Кравченко Л.О., Волошина О.
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ЗБЫТА В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ……... 141
Шрам Т.В.
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ …… 146
Жидяк О.Р.
ПРИНЦИПИ СТРАХУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ПОЛІТИКА СТРАХУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСФЕРИ ……... 152
Рехтета О.М.
ОЦІНКА СТАНУ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ …….. 156
Бойков В.О.
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ …… 159
Прохорчук С.В.
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АПК В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ …. 165
Петричко М.М.
ІНВЕСТИЦІЇ В ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ ……..…….. 169
Попович О.М.
МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ ……..…… 173
Лагодієнко В.В.
РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ХАРЧОВІЙ ГАЛУЗІ ……..…….. 178
Палеха Ю.М., Колосюк А.А.
РЕФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ В УКРАЇНІ ……... 183

УПРАВЛІННЯ

Гроздева Е.А.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА САНАТОРНО-КУРОРТНОГО РЕГИОНА …….. 192
Левковська Л.В., Мандзик В.М.
СИСТЕМНІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВОДНИХ РЕСУРСІВ …… 199
Богданова Ж.А.
ІСТОРИЧНО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПОСЛУГ В РІЗНИХ КРАЇНАХ ……... 207
Островська І.П.
САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ …… 212

Орленко О.В.
ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ІНТЕРВЕНЦІЙНОГО ФОНДУ – ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ КРУП'ЯНОГО РИНКУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ СВІТОВИХ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ ……. 217
Кужель В.В.
СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ …….…….. 222
Ковтуненко Ю.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ТА МЕТОДИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ …… 228
Бутенко Т.В., Бутенко В.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ …….…….. 233
Піюренко І.О.
КЛЮЧОВІ ЛАНКИ АНТИКРИЗОВОЇ СИСТЕМИ, ЇЇ СУЧАСНИЙ СТАН, НЕВІДКЛАДНІ ЗАХОДИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ …….…….. 239
Майборода О.В.
НАПРЯМИ МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ …… 244
Крученюк Є.В., Рижик Г.В., Стафій Т.Б.
МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА …….. 248
Лагодієнко Н.В.
УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ …….. 251
Крутій І.А.
ВИМОГИ ДО УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ 254
Воскресенська О.Є.
НОВІ ПІДХОДИ ДО РІШЕННЯ ПРОБЛЕМ, ПОВ'ЯЗАНИХ З УПРАВЛІННЯМ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ …….. 257
Шандова Н.В.
КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА …… 260
Мармуль Л.О., Руснак А.В.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ …….. 265
Трухачова К.В.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЗБАЛАНСОВАНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОСТИННОСТІ …… 271
Ванієва А.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТУРИСТИЧНИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ …….. 277
Тюхтенко Н.А.
МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА …… 281
Яровий І.І.
УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БЮДЖЕТОУТВОРЮЮЧИХ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ …… 286
Крупіца І. В.
СОЦІАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА НАЦІОНАЛЬНІ НАДБАННЯ …….. 291

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Шевцов Д.В.
СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ АКТИВІЗАЦІЇ РИНКОВОЇ ТА ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОЛІЄЖИРОВІЙ ГАЛУЗІ …… 297
Жуйков О.Г., Жуйков Г.Є.
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ВВЕДЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ КУЛЬТУР ОЛІЙНОГО НАПРЯМУ В АГРОФІТОЦЕНОЗИ ПФВДЕННОГО СТЕПУ 303
Акіншева В.М.
ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РОДЮЧІСТЮ ҐРУНТУ …… 310
Лепьохіна О.В.
СТАН ВІТЧИЗНЯНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ 318

УДК: 631.11.001.18 [634.8+663.2] (477.75)

Глушко Ю.В.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДАРСКО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АР КРЫМ

Постановка проблемы. Одна из важных составляющих успеха предприятия – качественное прогнозирование продаж. Правильно рассчитанный прогноз позволяет более эффективно вести бизнес, прежде всего, контролировать и оптимизировать расходы. Кроме того, если речь идет о продукции, это позволяет сформировать оптимальные (а не завышенные или заниженные) запасы продукции на складе. Очень важно, чтобы руководство предприятия имело представление о том, что произойдет в будущем, поскольку это поможет ему планировать свои действия в случае возникновения тех или иных событий. Многие менеджеры по продажам не признают того, что прогнозирование объема продаж является одной из их обязанностей и оставляют это на усмотрение экономистов, которым необходимо заниматься прогнозированием для составления бюджетов. Принципиально важным для развития виноградарско-винодельческих предприятий является разработка прогноза выручки от реализации продукции с целью планирования мероприятий, способствующих повышению эффективности в сфере сбыта.

Анализ последних исследований и публикаций. Прогнозированием деятельности предприятий занимались такие ученые, как Авидзба А.М. [1], Амирова Э.Ф. [2], Беляевский И.К. [3], Власов М.П. [4], Коношенко Л.А. [6], Хлобыст А.А. [7]. Прогнозирование – это вид познавательной деятельности, направленной на формирование прогнозов развития объекта на основе анализа тенденций его развития [6]. Прогнозирование и планирование составляют единый комплекс мероприятий, при этом прогнозирование отвечает на вопрос каковы возможно достижимые параметры работы, а планирование указывает на то, каким образом данные параметры могут быть достигнуты [4].

По мнению Э.Ф.Амировой планирование «дает конкретное решение в отношении объекта, а прогнозирование дает вероятностную оценку его состояния в будущем» [2]. Коношенко Л.А. считает, что прогнозирование рассматривается как часть системы управления, основная задача которого определяется упреждающей ориентацией управления на возможные изменения состояния развития объекта управления, среды их функционирования в будущем [6].

Задачей данной статьи является разработка прогноза развития виноградарско-винодельческих предприятий АР Крым с учетом прогноза выручки от реализации на основе логарифмического выравнивания временных рядов.

Результаты исследований. Мы считаем, что планирование вытекает из прогнозирования объема продаж, и целью планирования является распределение ресурсов предприятия таким образом, чтобы обеспечить эти ожидаемые продажи. Предприятие может прогнозировать свой объем продаж либо на основе продаж на рынке в целом (что называется прогнозом рынка), определяя свою долю в этом объеме, либо прогнозировать непосредственно свой объем продаж.

Самым простым способом прогнозирования рыночной ситуации является экстраполяция, т.е. распространение тенденций, сложившихся в прошлом, на будущее. Сложившиеся объективные тенденции изменения экономических показателей в известной степени предопределяют их величину в будущем. К тому же многие рыночные процессы обладают некоторой инерционностью. Особенно это проявляется в краткосрочном прогнозировании. В то же время прогноз на отдаленный период должен максимально

принимать во внимание вероятность изменения условий, в которых будет функционировать рынок.

Прогнозирование на основе анализа временных рядов предполагает, что происходившие изменения в объемах продаж могут быть использованы для определения этого показателя в последующие периоды времени.

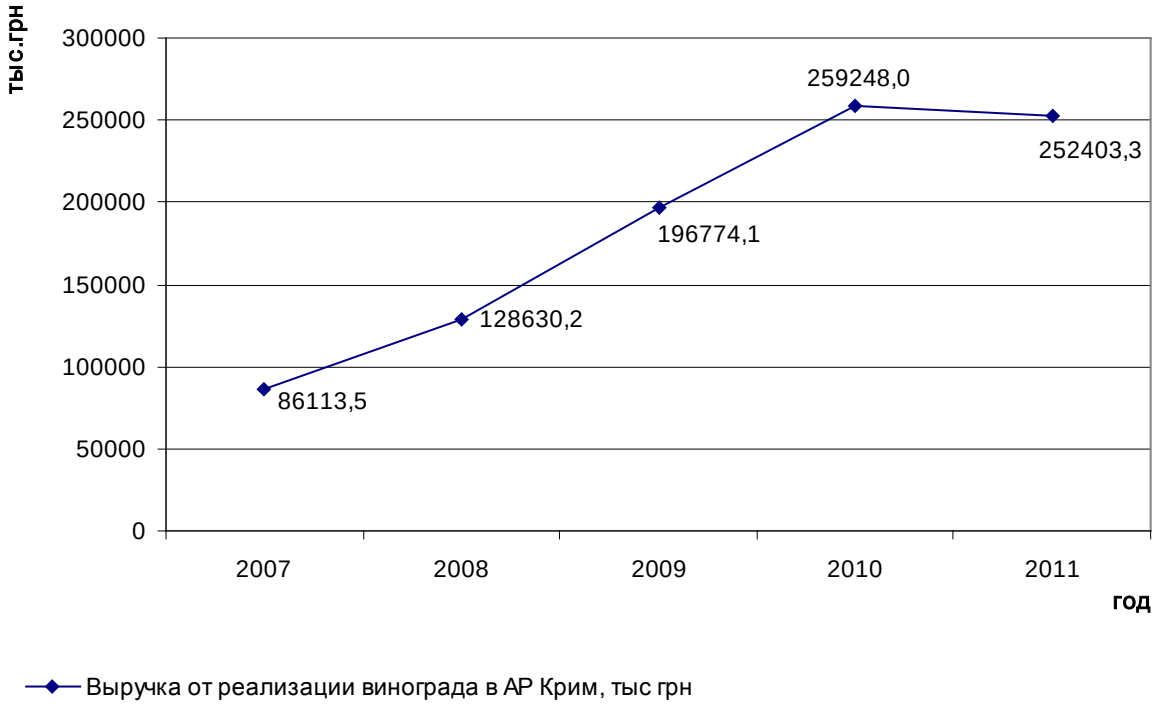


Рис. 1 Кривая объема реализации винограда (чистого дохода) в АРК за 2007-2011 г.

* составлено автором на основании данных Стат. Управления АРК

Анализ объемов реализации винограда в АР Крым (рис. 1) выявил устойчивую тенденцию роста выручки от реализации.

Учитывая тенденцию объема реализованного винограда за 2007-2011гг. для адаптации показателей к модели прогноза необходимо провести процесс сглаживания указанных временных рядов.

Качество приближения мы будем оценивать по величине достоверности аппроксимации R^2. Чем ближе эта величина к 1 — тем лучше функция приближает тренд.

Для определения параметров функции все необходимые показатели представлены в табл. 1.

Таблица 1

Данные для определения параметров функции выручки от реализации винограда

Порядковый номер года *n*	Объем выручки от реализации *y*, тыс. грн.	*Lg* номер года в ряду динамики *x*	X^2	*XY*
1	86116,5	0,0000	0,0000	-
2	128630,2	0,3010	0,0906	38721,5
3	196774,0	0,4771	0,2276	93885,1
4	259248,0	0,6021	0,3625	156082,8
5	252403,3	0,6990	0,4886	176422,3
Сумма			1,1693	465111,8

*Составлено автором.

Рассчитаем средние показатели:

- $y_{ср.}$ =184634,4 тыс. грн.;
- $x_{ср.}$= 0,4158

При решении системы уравнений необходимо исчислить данные для определения параметров функций (табл.1). Решение выполняется методом наименьших квадратов:

$$b = \frac{\sum(xy) - n\bar{xy}_{ср}}{\sum(x^2) - n(\bar{x})^2} = \frac{465111{,}8 - 5õ0{,}4158 * 184634{,}4}{1{,}1693 - 5õ0{,}4158^2} = 266568{,}35$$

$a = y_{ср.} - bx$ =194634,4 -266568,35 x 0,4158 = 73785,62

Тогда y = 73785,62 + 266568,35 lg$x$ — линия тренда.

Данные проведенных расчетов по отклонениям от исходных данных трендовых значений выручки от реализации винограда представлены на рис.2.

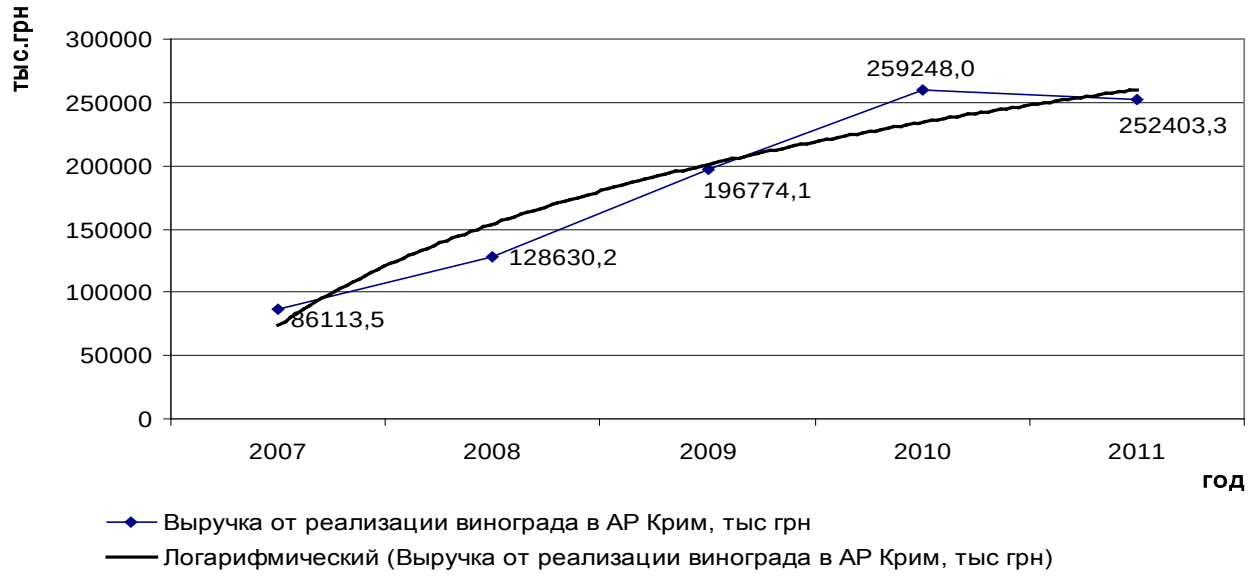


Рис. 2. - Сглаживание временного ряда с помощью логарифмической функции
*Составлено автором.

Сравнительный анализ аппроксимации данных показал, что динамика выручки от реализации винограда (рис.2) свидетельствует о логарифмической зависимости (R^2=0,9353) и показывает, что кривая тренда близко проходит от исходных точек выручки от реализации. Полученной кривой можно воспользоваться для построения прогноза

Следовательно, для экстраполяции будет выбрана следующая функция (1):

$$y = a + b\lg x \quad (1)$$

где y — объем сбыта, тыс. грн.; x — годы; a — параметр функции, характеризующий влияние основных факторов на сбыт; b — параметр функции, характеризующий дополнительные факторы влияния на сбыт.

Таблица 2. - Прогноз выручки от реализации винограда АР Крым

Год	Порядковый номер года, n	Lg номер года в ряду динамики	Объем экспорта y, тыс. грн.
2012	6	0,7782	281216,11
2013	7	0,8451	299062,01
2014	8	0,9031	314520,83
2015	9	0,9542	328156,47
2016	10	1,0000	340353,97

*Составлено автором.

Полученные результаты свидетельствуют о благоприятном прогнозе реализации винограда в АР Крым.

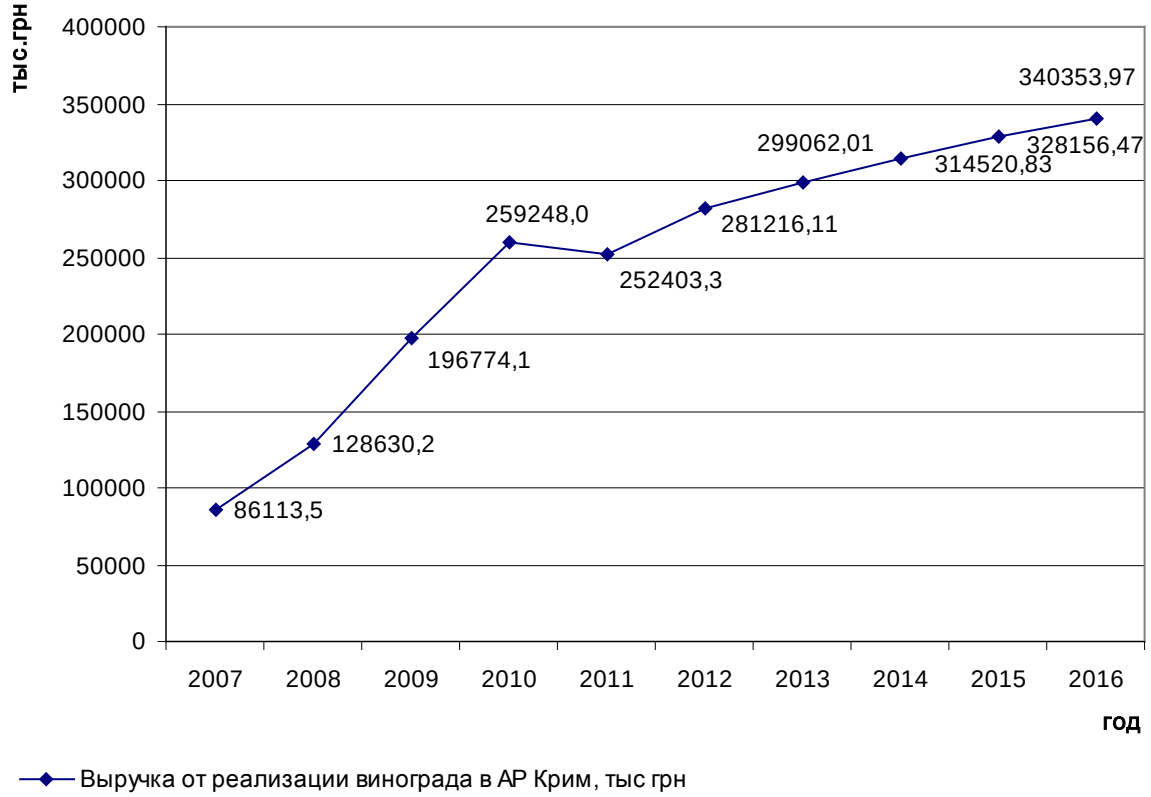


Рис. 3 Выручка от реализации винограда в АР Крым с учетом расчетных прогнозируемых показателей

*Составлено автором.

Однако нужно отметить, что существует ряд факторов которые могут оказать как положительное так и отрицательное влияние на показатели выручки от реализации.

Поэтому следует учесть негативное влияние следующих факторов: отсутствие обоснованной экономической концепции развития отечественного рынка винограда, деградация производственного потенциала, господство посредников и трейдеров, диктующих свои условия товаропроизводителям, несовершенство современной рыночной инфраструктуры, погодные условия, деструктивный характер налоговой политики по отношению к сельскохозяйственным производителям, конкуренцию и т.д.

Вместе с тем, положительное влияние на рост выручки от реализации оказывают такие факторы, как правильный уход и повышение урожайности сортов, развитие потребительских предпочтений в пользу отечественной продукции, увеличение сроков хранения винограда, расширение рынков сбыта, достижения научно-технического прогресса.

Совокупность всех вышеперечисленных факторов переплетается сложным образом, что означает, что для каждого конкретного продукта в определенный период времени нужно находить те функции, которые наиболее адекватно отражают сложившуюся ситуацию в данный момент времени и включают в себя тот набор факторов, который влияет на выручку от реализации в наибольшей степени[7].

Вывод: в статье сделан прогноз выручки от реализации продукции виноградарско-винодельческих предприятий АР Крым на основе логарифмического выравнивания временных рядов. Согласно данного прогноза, выручка от реализации будет стабильно расти и к 2016 году составит примерно 340 тыс. грн., что на 59тыс. грн. больше, чем в 2012году.

Проблема надежности прогнозов является ключевой для любой экономической системы, так как не возможно предусмотреть влияние всех внешних и внутренних факторов. Тем не менее прогнозная оценка показателей, которые в дальнейшем служат основой для составления плана имеет важнейшее значение для эффективной деятельности предприятия.

Аннотация

В статье рассчитан прогноз выручки от реализации винограда на предприятиях АР Крым до 2016года. Показано, что прогноз является основой планирования. Особое внимание обращается на то, что точность прогноза зависит от ряда внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: прогноз, реализация, виноград, рынок, предприятия.

Анотація

В статті розраховано прогноз виручки від реалізації винограду на підприємствах АР Крим до 2016года. Показано, що прогноз є основою планування. Особлива увага звертається на те, що точність прогнозу залежить від ряду зовнішніх і внутрішніх чинників.

Ключові слова: прогноз, реалізація, виноград, ринок, підприємства.

Summary.

In the article the prognosis of profit yield from realization of vine on enterprises AR of Crimea to 2016year is expected. It is rotined that a prognosis is planning basis. The special attention applies on that exactness of prognosis depends on the row of external and internal factors.

Keywords: prognosis, realization, vine, market, enterprises.

Список литературы:

1. Авидзба А.М. Стратегия и перспектива развития виноградарства Крыма [Текст] / А.М.Авидзба, В.И.Иванченко, В.П.Антипов // Магарач. Виноградарство и виноделие. – 2006. - № 1-2. – С.3-5
2. Амирова Э.Ф. Необходимость планирования и прогнозирования в условиях рыночной экономики / Э.Ф.Амирова // Статьи и лекции по аграрной экономике. Эл. ресурс http://www.agroekonomika.ru/2010/01/blog-post_28.html)
3. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз / И.К. Беляевский. — М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Власов М.П. Значение и практические подходы к прогнозированию в деятельности фирмы / М.П. Власов, А.М.Софьин // Маркетинг-журнал «4Р», 31.10.2001, эл.ресурс http://www.4p.ru/main/theory/2653/
5. Егорова Н.Е. Система моделей прогнозирования спроса на продукцию сферы услуг / Н.Е.Егорова, А.С.Мудунов // Аудит и финансовый анализ, № 3, 2001г. http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/11.shtml
6. Коношенко Л.А. Прогнозирвание основних параметров торговой организации / Л.А.Коношенко // Евразийский международный научно-аналитический журнал. Проблемы современной экономики. №2 (42), 2012г. http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4056
7. Хлобыст А.А. Особенности прогнозирования спроса на рынке продукции промышленного назначения / А.А.Хлобыст // Известия Российского Государственного педагогического университета им. А.И.Герцена, № 29, 2007г., с.118

УДК: 336.32

Замлинський В.А.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Розвиток конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва є невід'ємною складовою економічних досліджень, спрямованих на пошук шляхів підвищення ефективності його діяльності. Інноваційний тип розвитку характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується як мікро так і макроекономічних процесів розвитку — створення технологічних парків, технополісів, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, кластерів, проведення політики ресурсозбереження та інтелектуалізації всієї виробничої діяльності.

На сучасному етапі аграрна політика України спрямована на гарантування продовольчої безпеки, поліпшення соціальної ситуації на селі та піднесення аграрного сектору як пріоритету розвитку держави. У процесі трансформації економіки України найбільш болісно відбувався процес передачі державного аграрного бізнесу у приватні руки. Очікувалось більш ефективне керування, ніж державне, розвиток сільських територій… Натомість більшість соціалістичного «спадку» було розпайоване і безвісті зникло. Набагато легше було б тоді знайти ефективного власника і передати йому діючий бізнес, ніж зараз підіймати все з «нуля» з допомогою залучених коштів.

Сучасні реалії обумовлюють постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану розвитку світової економіки, тому запровадження інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання перетворюється на об'єктивну необхідність. Ми повинні впровадити в Україні світові стандарти раціонального споживання енергії, підвищення рівня технологій, органічну сертифікацію аграрних підприємств, освоєння ресурсів природного середовища. Завершальною метою цих зрушень є створення прогресивної конкурентоздатної на світових ринках інноваційної сільськогосподарської продукції.

Фундаментом конкурентоспроможності є інновації, які дають можливість країнам, що володіють інноваційними конкурентними перевагами, займати належне місце в світовому співтоваристві. Але використання інновацій як одного з центральних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності в Україні системно не здійснюється. Таким чином, наявні стратегічні завдання потребують доопрацювання з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на інноваційних засадах, що має сформувати переваги для вітчизняних виробників у боротьбі з конкурентами на внутрішніх та міжнародних ринках та посприяти Україні зайняти гідне місце поряд із розвиненими світовими країнами.

Аналіз останніх досліджень. Перед економічною наукою постає надзвичайно важливе завдання щодо подальшого здійснення аграрної реформи, призупинення спаду і нарощування обсягів сільськогосподарського виробництва, суть якого полягає в тому, щоб активізувати інноваційну діяльність та створити цілісну систему її фінансового забезпечення та функціонування на перспективу. Питання ролі інновацій в економічній системі знайшли одне з провідних місць в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних економістів: В.П. Александрова, О.І. Амоши, Ю.М. Бажала, Л.К. Безчасного, І.Ю.Гришовой, В.М. Геєця, В.Г. Герасимчука, О.М. Галицького, М.Я. Дем'яненка, Г.І. Калитича, О.Є. Кузьміна, Ю.О. Лупенко, М.Й.Маліка, А.Б. Наумова, П.Т. Саблука, А.І. Сухорукова, В.І. Топіхи, В.Г. Чиркова, А.І. Яковлєва, В.С. Яцкова та інших. Ця проблема є також актуальною для інших країн, про що свідчать праці відомих зарубіжних

учених, зокрема П. Завліна, Р. Коуза, Д. Львова, Р. Нельсона, К. Поппера, М. Портера, Б. Санто, Р. Солоу, Л. Тондла, Х. Фрімена, Й. Шумпетера. Проте, враховуючи недостатність дослідження важливих аспектів активізації інноваційних процесів, наявність яких є характерною для діяльності підприємств у сучасній економіці, вважаємо за доцільне більш повно обґрунтувати досліджуване питання. Водночас більш глибокого вивчення потребують питання впливу інновацій на ступінь конкурентоспроможності підприємства та держави.

Метою написання статті є визначення проблем впровадження інновацій та обґрунтування необхідності переходу вітчизняних підприємств аграрного сектору економки на інноваційний шлях розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно закону України [1] «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» «… науково і економічно обґрунтовані та визначені напрями провадження інноваційної діяльності, що спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкурентоспроможної екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг та збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень. Одним з стратегічних пріоритетних напрямків інноваційної діяльності на 2011 – 2021 рік є технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу».

Сучасний стан ринку характеризується постійною зміною форм господарювання, земельних відносин, купівельного попиту, мінливістю ефективності інвестування в АПК, відсутністю трудових ресурсів, підвищенням невизначеності та ризику отримання прибутку з природно-економічних умов. А отже, для того, щоб вижити, підприємствам необхідно постійно відстежувати і реагувати на всі зміни, що відбуваються в їх конкурентному середовищі з метою збереження своїх позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг. В даний час кожному підприємству особливо важливо правильно вести маркетингову політику, щоб запропонувати ефективні засоби конкуренції.

Згідно п. 1.3.3.9. звіту Рахункової палати України за 2011 рік [2] «Фінансування аграрного комплексу, підтримка вітчизняного сільгоспвиробника та охорона земель державної власності контрольними заходами встановлено непоодинокі випадки використання державних коштів з порушенням чинного законодавства та неефективно. За результатами проведеної перевірки ефективності використання коштів, виділених з державного бюджету у 2010 році на формування Аграрним фондом державного інтервенційного фонду та забезпечення його збереження, встановлено, що фондом у 2010 році не забезпечено здійснення фінансових та товарних інтервенцій, пов’язаних із ціновим регулюванням, стимулюванням виробництва сільськогосподарської продукції та розвитком аграрного ринку, ефективне використання коштів державного бюджету, спрямованих на формування державного інтервенційного фонду та відшкодування витрат, пов’язаних з його збереженням. Це було наслідком порушення як вимог Закону України «Про Державну підтримку сільського господарства України», Так і вимог статті 7 Бюджетного кодексу України, в результаті чого на зазначені цілі протягом року з недотриманням вимог чинного законодавства та неефективно використано 1,4 млрд. гривень. Після набрання чинності Законом України «Про здійснення державних закупівель», при проведенні Аграрним фондом закупівель зернової продукції до державного інтервенційного фонду фактично було усунуто сільськогосподарських товаровиробників з організованого аграрного ринку».

Це свідчить про нераціональне використання бюджетних коштів і є одним з вагомих чинників не спрацювання інноваційних механізмів.

Виробництво стає більш зорієнтованим не тільки на масового споживача, а й на специфічні потреби окремих індивідів, зовнішніх ринків та агропромислових кластерів, діяльність підприємницьких структур: агрохолдингів, малих та середніх підприємств, які спроможні швидко адаптуватися до вимог зовнішнього середовища. Швидкі темпи

модернізації життя людей призводять до зростання вимог до якості товарів та послуг, до їх різноманітності. Відповідно, суспільство, стає більш відкритим та сприйнятливим до інновацій як засобу досягнення зростаючих матеріальних благ.

Інноваційна діяльність забезпечує створення та поширення інновацій – нововведень в галузі техніки, технології, організації праці та управління, основаних на використанні досягнень науки, передового досвіду та здатних задовольнити конкурентну суспільну потребу. На думку М. Портера, саме інновації здатні створити конкурентні переваги продукції.[3, с. 168].

П.М.Музика вважає, що інноваційна активність є найбільш гнучким індикатором конкурентоспроможності [4, с. 44]. Академік НААН П.Т. Саблук пропонує проект постіндустріальної моделі розвитку аграрної економіки, який включає: об'єднання капіталу землі з капіталом індустрії; зосередження зусиль на застосуванні досягнень науки у сфері прогресивних технологій для забезпечення високоприбуткового функціонування об'єднаного капіталу; спрямування переважної маси отриманого прибутку на вирішення соціальних проблем і сільського розвитку [5]. Проведені М.В. Зубцем та П.Т. Саблуком дослідження щодо успішного трансферу інновацій в агропромислове виробництво показали, що для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного АПК, його розвитку на інноваційній основі, ефективного впровадження заходів соціальної відповідальності бізнесу необхідно розробити інфраструктуру генерації наукових знань, сформувати систему логістики інноваційного процесу, підвищити роль регіонів у розвитку інноваційних процесів в аграрному секторі економіки, сформувати мережу державних інституцій з функціями управління інноваційною діяльністю в АПК [6]. Тому ми вважаємо позитивним зрушенням створення державного земельного банку [7], завдяки якому аграрії зможуть отримувати пільгові кредити. Очікується суттєве зниження відсоткової ставки, яке дуже потрібне в першу чергу малим і середнім сільськогосподарським підприємствам.

Сьогодні відбувається переоцінка людського фактору в економіці: зростає роль творчих кадрів — людей, що володіють знаннями і є носіями нововведень в сфері організаційної, науково-технічної та екологічної культури. Нова модель економічного зростання, що ґрунтується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку. З'являються нові суспільні пріоритети: добробут, інтелектуалізація виробничої діяльності, використання високих та інформаційних технологій, екологічність. Ця модель потребує нової фінансово-кредитної політики, ефективного стимулювання інновацій, розвитку наукомістких та скорочення природоексплуатуючих галузей — на макрорівні; зміни типу підприємницької діяльності, активного залучення до виробництва малого та середнього приватного бізнесу — на мікрорівні.

Для інвесторів пріоритетними є галузі та підприємства, які мають високий інноваційний потенціал і здатні забезпечити приріст рентабельності капіталу, що функціонує в процесі виробництва.

Найбільш пріоритетними й одночасно прибутковими сферами агропромислового комплексу, у тому числі й для іноземного інвестування, є:

- впровадження високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур й утримання худоби та птиці;
- відновлення і модернізація на базі нових технологій підприємств переробної та харчової промисловості, а також тих, що займаються заготівлею і зберіганням сільськогосподарської продукції;
- створення сучасних технологій зберігання сільськогосподарської продукції, потужностей і сировинної бази і технологій для виробництва обладнання з фасування, пакування і маркування продуктів харчування і напоїв;
- розвиток сільськогосподарського машинобудування і виробництво технологічного обладнання для переробки рослинної та тваринної продукції;

- виробництво ефективних хімічних та біологічних засобів захисту сільськогосподарських рослин і тварин;

- надання консультаційних і виробничих послуг сільськогосподарським й іншим агропромисловим підприємствам.

Відновлення економічного зростання без активізації його інноваційної складової веде до поступового вичерпання резервів екстенсивного зростання. Максимально повна реалізація синергетичного ефекту інноваційного розвитку видається єдино можливим способом реалізації завдання надолужування технологічного та економічного відриву від розвинених країн світу, тому володіючи значними запасами родючих земель ми можемо собі дозволити вирощувати виключно екологічно чисті харчові продукти та продукти з високими оздоровчими властивостями з овочевих та зернових культур (принаймні для власного споживання).

На наш погляд, потрібно дуже обережно впроваджувати фіскальні пільги для інноваційних підприємств, такі як: податкові пільги, відстрочка сплати імпортного мита чи звільнення від його сплати в разі ввезення товарів для реалізації інноваційного проекту у зв'язку з можливими корумпованими наслідками, які на жаль мають місце. Потрібно заробляти на отриманні економічного ефекту від впровадження інноваційних продуктів, та забезпечити рівні умови для ведення бізнесу, як малого так і великого. У кожного є своя ніша для реалізації продукції. Це ринки, невеликі крамниці, супермаркети, великі торгівельні мережі, іноземні споживачі. За допомогою інтернету з'явилась можливість знайти потенційних покупців на якісну продукцію.

Потрібна широка роз'яснювальна та пропагандистська робота щодо формування ідеології інноваційного інвестування як інвестування в майбутнє держави, престижності та економічної вигідності інноваційної діяльності, пропаганда досвіду найбільших та найуспішніших національних інвесторів. Зараз інтернетом і мобільним зв'язком користується переважна більшість сільської молоді, тому не відкладаючи в онлайн режимі потрібно впровадити розсилку на усі аграрні підприємства різноманітні пропозиції з кооперації, залученню інвестицій, робочих вакансій для молоді.

Безпосередніми складовими політики, спрямованої на всебічний розвиток людського капіталу в Україні як чинника інноваційного розвитку, зокрема, мають бути:

- запровадження стимулів до індивідуальних інвестицій в людський капітал, зокрема, вирахування з бази оподаткування особистих витрат на заходи з охорони та зміцнення здоров'я, освіту для себе та членів сім'ї, виплат до фондів пенсійного та медичного страхування тощо;
- забезпечення з використанням мережі державних вищих освітніх закладів підвищення кваліфікації керівних кадрів державних і приватних підприємств щодо основних положень сучасної теорії і практики менеджменту, бухгалтерського обліку, фінансового планування, управління персоналом, маркетингу тощо.

Модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами та між вирішенням стратегічних та поточних завдань. Потрібно усунути негативний імідж аграрного бізнесу серед молоді, постійно наводити приклади високої рентабельності сільськогосподарського виробництва, як галузі економіки, де вже сьогодні заробляють мільярди гривень. За цих умов інноваційна стратегія як така, що за визначенням веде до підвищення рівня прибутковості національних підприємств, може стати реальним полем для багатогранної співпраці держави і бізнесу і дозволить отримати позитивну динаміку виробництва валової продукції сільського господарства.

Анотація

В статті розкрито сутність інноваційних процесів в аграрному секторі. Визначено напрямки активізації інноваційної діяльності та пріоритети підтримки інновацій.

Ключові слова: інноваційний тип розвитку, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, ефективність інновацій.

Аннотация

В статье раскрыта суть инновационных процес сов в аграрном секторе экономики Украины. Выделены направления активизации инновационной деятельности и приоритеты поддержки инноваций.

Ключевые слова: инновационный путь развития, инновационная деятельность, конкурентоспособность, эффективность инноваций.

Summary

In the article the essence of innovation in the agricultural sector of Ukraine. Isolated areas innovation activity and priorities to support innovation.

Keywords: Innovation model of development, innovation activity, competitiveness, efficiency of innovations.

Список використаної літератури:

1. 1.http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17
2. 2.http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16740480/Zvit_2011.pdf звіт рахункової палати за 2011 рік
3. Портер М. Конкуренция / М.Портер; [пер. с англ.] – М.: Издат. Дом „Вильямс”, 2001. – 495 с.
4. Музика П.М. Активізація інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки України / П.М.Музика // Економіка АПК. – 2005. - №8. – С. 42 – 45.
5. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4 (162). – С. 19-37.
6. Зубець М.В. Інноваційно-випереджувальна модель якісно нового розвитку агропромислового виробництва / М.В. Зубець, П.Т. Саблук, С.О. Тивончук // Економіка АПК. – 2008. – № 12 (170). – С. 3-8.
7. Постанова Кабінету Міністрів України № 609 від 02.02.2012 року «Про створення державного земельного банку». Електронний ресурс: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/609-2012-%D0%BF

УДК: 65.01

Замлинська О.В.

КОНЦЕПЦІЯ СТВОРЕННЯ ЛІФТОВОГО КЛАСТЕРУ ЯК ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ

Постановка проблеми. На сьогоднішній день підприємства-виробники ліфтового обладнання знаходяться в значній залежності від стану внутрішнього та світового ринку, тому великого значення набуває формування довгострокових комерційних зв`язків між споживачами та виробниками, забезпечення задоволення попиту у всьому його кількісно-якісному різноманітті. В цій діяльності ефективним є використання методології та інструментарію маркетингу. В контексті проблематики підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств-виробників ліфтового обладнання актуальним є дослідження ринку міста Одеси в розрізі його основних територіальних сегментів, оцінка

стану задоволення попиту, рівня конкуренції, перспектив розвитку. У зв`язку із вищезазначеним треба відмітити, що на сучасний період відсутні глибокі наукові дослідження та узагальнення розвитку ринку ліфтового обладнання з врахуванням реалій сьогодення та глобальних тенденцій, використання маркетингу в роботі суб`єктів цього ринку як дієвого фактора підвищення рівня задоволення попиту, узгодження економічних інтересів влади, виробників та покупців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему організації маркетингових досліджень в діяльності українських підприємств висвітлювали Лилик І.В., Зозульов А.В., Бутенко Н.В., Житник О.В., Солнцев С.О., Старостіна А.О, Федорченко А.В. та інші. Проблеми створення маркетингових структур на машинобудівних підприємствах розглядаються у статті Райко Д. [1]. Подольчак Н.І. провів маркетингове дослідження попиту машинобудівних підприємств на лізингові послуги. [2]. Андрушевич З.М. визначила роль маркетингових досліджень у системі аналізу маркетингового та логістичного забезпечення промислових підприємств [3].

Виклад основного матеріалу. Державно-приватне партнерство та програма імпортозаміщення є двома ключовими напрямками активізації розвитку економіки України в сучасних умовах. Інституційними засадами реалізації державно-приватного партнерства та програми імпортозаміщення є:

1) Закон України «Про загальні засади державно-приватного партнерства» [4];
2) Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 рр. [5];
3)Концепція Державної цільової економічної програми імпортозаміщення на період до 2015 р. [6]

Сутність державно-приватного партнерства полягає у тому, що держава не втрачаючи права власності на ліквідні, проте не завжди інвестиційно привабливі об’єкти, сприяє залученню вільного підприємницького капіталу. Впровадити таку систему відносин можна в тих секторах господарського комплексу, які ще знаходяться в державній чи комунальній власності. Передумовами впровадження інститутів державно-приватного партнерства є:

— поєднання фінансових можливостей приватного партнерства з комерційним потенціалом державних активів;

— збереження за державою основних важелів регулювання і контролю за роботою підприємства;

— отримання значного соціального ефекту за рахунок консолідації зусиль владних структур, бізнесу та суспільних організацій;

— створення сприятливих умов для реалізації пілотних проектів з апробації перспективних форм підприємництва;

— подолання розривів в системі відносин «влада-бізнес-суспільство» шляхом реалізації важливих для територіальних громад інвестиційних проектів.

Державно-приватне партнерство та програма імпортозаміщення не є ізольованими, паралельно діючими інструментами. Це взаємопов’язані, взаємодоповнюючі напрямки діяльності, які повинні використовуватися системно, на принципах комплексності і синхронності. Більш того, державно-приватне партнерство є одним з механізмів реалізації програм імпортозаміщення. У цьому напрямку діє Уряд України.

Прем’єр-міністр України Азаров М.Я. зазначив, що в розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми імпортозаміщення на період до 2015 року», проблему імпортозаміщення передбачається вирішити шляхом [7]:

— розвитку імпортозамінних виробництв з подальшою їх орієнтацією на експорт за умови повного забезпечення потреби внутрішнього ринку в цих товарах;

— поєднання прямого і непрямого імпортозаміщення, впровадження сучасних матеріало - і енергозберігаючих технологій, підвищення ефективності використання імпортованих ресурсів;

— орієнтації на розширення використання місцевих ресурсів та інших конкурентних переваг Україні;

— першочергової реалізації проектів, спрямованих на імпортозаміщення, в регіонах, що мають незадіяні виробничі потужності та відповідні трудові ресурси, що дозволить використовувати нинішню соціальну та виробничу інфраструктуру при одночасному вирішенні інших завдань соціально-економічної політики (насамперед, скорочення безробіття, створення нових робочих місць, збільшення доходів населення).

Міністр економічного розвитку і торгівлі України Прасолов І.М. назвав шість пріоритетних напрямів Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 рр. [8]:

1) підвищення конкурентоспроможності економіки;

2) покращення інвестиційних умов;

3) підтримка національного товаровиробника та реалізація політики імпортозаміщення;

4) розвиток високотехнологічних перспективних секторів;

5) структурні реформи у стратегічних секторах;

6) міжнародне співробітництво та розвиток експортного потенціалу.

Спрямованість цих документів дозволяє вирішувати проблему оновлення і модернізації ліфтового господарства м. Одеси.

Маркетингова стратегія зростання виробництва за рахунок кооперації на засадах державно-приватного партнерства у формі кластеру є універсальним концептуально-методологічним підходом, що забезпечує розвиток підприємництва, посилення національної економіки, підвищення соціальних стандартів життя населення. Ця концепція знаходиться в руслі соціально-відповідального маркетингу. Вона була апробована в процесі створення транспортного кластеру на базі Одеського морського торгового порту. Проект був розроблений на основі рішення обласної ради від 18 лютого 2011 р. № 88-VI «Про впровадження кластерної моделі розвитку інфраструктури Одеської області».

Переважна більшість ліфтів м. Одеса знаходиться у комунальній власності. Ліфтове господарство має латентний попит на модернізацію та оновлення. Перешкодою трансформації латентного попиту на модернізацію та оновлення в реальний попит є відсутність механізму накопичення коштів на реновацію та капітальний ремонт.

Нині діючі тарифи сплати за користування ліфтом не враховують витрат на амортизацію ліфта, а лише на обслуговування: діюче законодавство не передбачає обов’язків власника ліфта накопичувати кошти для ремонту і модернізації і забезпечити цільові джерела фінансування.

Також існує проблема з визначенням розміру тарифу: сума платежу залежить від площі квартири, а не від кількості поїздок в ліфті. Така методика розрахунку тарифу за користування ліфтом призводить до того, що самотня людина, що проживає у великій квартирі, сплачує за техобслуговування ліфта і електроенергію для його роботи більше ніж численна родина, яка проживає в квартирі меншої площі.

У той же час в місті є достатня кількість промислових підприємств, що можуть виробляти комплектуючі матеріали та напівфабрикати для модернізації та оновлення ліфтового господарства: ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія» має багаторічний досвід виробництва лебідок, ПАТ «ВО Стальканат-Сілур» — стальних канатів, ТОВ «Телекарт-Прилад» — пластикових карток та терміналів для комерційної експлуатації ліфтів. Однак, зараз такі комплектуючі закупаються переважно за кордоном, передусім у Китаї. При цьому, одеські машинобудівні підприємства продовжують занепадати, мають низький коефіцієнт використання виробничих потужностей, скорочують робочі місця.

ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія» — одне з найстаріших машинобудівних підприємств Півдня України. Раніше підприємство активно

співпрацювало з такими виробниками ліфтів як «Могильовліфтмаш», «Карачаровський механічний завод», «Щербінський ліфтобудівельного завод». Ліфти, що випускаються цими підприємствами, оснащувалися лебідками, виробленими на одеському машинобудівному заводі. Оскільки дані ліфтобудівельні підприємства забезпечували ліфтовою продукцією всі країни СНД, то зрозуміло, яка велика кількість одеських лебідок функціонує в ліфтах цих країн.

Зараз підприємство виробляє чотири групи товарів: гірничошахтне обладнання (лебідки шахтні, приводи черв'ячні); редуктори і приводи кранові; підйомне обладнання для залізничного транспорту; запасні частини для ж/д вантажних вагонів. Виробництво ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія» сертифіковане за системою Державної сертифікації Україна УкрСЕПРО.

Серед національних виробників ліфтів можна виділити ТОВ «Карат-Ліфткомплект», ВАТ «Укрліфтсервіс», «Завод Єврофомат». Партнерство з цими підприємствами може проявляється у вигляді поставок ліфтових лебідок ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія». Для ліфтових заводів України найчастіше лебідки поставляються з-за кордону. Одеський завод як національний виробник має конкурентні переваги в порівнянні із закордонними постачальниками:

— швидкість постачання. Ліфтовим виробникам при співпраці з одеським підприємством не потрібно використовувати великі складські приміщення. Поставки можуть здійснюватися протягом 1-2 днів з моменту замовлення;

— відсутність комунікаційних і географічних перешкод. Процес замовлення, доставки, розрахунку простіше здійснювати в межах однієї країни, в одному законодавчому та валютному просторі, в одній системі стандартизації та сертифікації;

— технічне обслуговування. Фахівці підприємства зможуть в найкоротші терміни надати необхідну сервісну підтримку, забезпечать своєчасні логістичні операції із запасними частинами;

— виконання спеціальних замовлень. Оскільки підприємство є національним виробником і розміщене на території Україні, то при отриманні ексклюзивного замовлення підприємство зможе у найкоротші терміни надати технічну підтримку при проектуванні ліфта і його лебідки.

ТОВ «Телекарт-Прилад» є виробником наступних товарних груп: обладнання для телефонного зв'язку; цифрові ресивери; телекомунікаційні комплекси; пластикові картки; системи контролю; паркувальні термінали; картофони для комерційної експлуатації ліфтів, прилади обліку електроенергії. Економічна криза виявилася випробуванням для всіх українських виробників пластикових карток, оскільки падіння банківської системи спричинило скорочення виробництва платіжних карток у два рази. Згідно прогнозу «The World Market for Smart Cards and Smart Card Ics 2011 Edition», світові продажі платіжних карт збільшаться з 950 млн. в 2010 р., до 3,5 млрд. в 2016 р. Таким чином, зростає привабливість ринку пластикових карток. Нових підприємств на ринку не очікується, в той час як вже існуючі отримають шанс посилити ринкові позиції. На ринку України працюють шість великих операторів: «Знак», «Пластик карта», CARD-UA, КАРДТЕХ, «Телекарт-прилад», КардМастер.

Можливі наступні джерела фінансування заміни та модернізації ліфтів в Одеській області (табл. 1).

Таким чином, в м. Одеса є значний ліфторемонтний і ліфтобудівний потенціал, який не використовується через несприятливі організаційно-економічні умови.

З метою збільшення виробництва промислової продукції машинобудівними підприємствами пропонується в м. Одеса створити ліфтовий кластер. На наш погляд, формування такого кластеру стане формою реалізації маркетингової стратегії зростання на засадах державно-приватного партнерства та імпортозаміщення. Теоретичним підґрунтям запропонованого рішення є розроблена інтегрована модель новітньої маркетингової стратегії зростання.

Таблиця 1

Можливі джерела фінансування модернізації ліфтового господарства

Об'єкти інвестування	Державний бюджет	Місцевий бюджет	Власники житла
Інфраструктурні проекти (диспетчерські служби, бази даних і т.д.)	капітальні вкладення	капітальні вкладення	операційні витрати
Захист пільгових категорій громадян	субвенції незахищеним категоріям громадян	муніципальна допомога	-
Заміна, ремонт, модернізація ліфтів	ліфти в держустановах і житлових будинках державної власності	ліфти в будинках комунальної власності	ліфти в будинках приватної власності
Банківські відсотки і комісії	пільгові кредитні ставки	пільгові кредитні ставки	своєчасна сплата відсотків і комісії
Стимулювання і створення ОСББ	законодавчі зміни для спрощення процедури створення та функціонування ОСББ	допомога при створенні, реєстрації, поточної діяльності ОСББ	ініціатива щодо створення та участі в діяльності ОСББ
Навчання, сертифікація, науково-технічні дослідження	підтримка профільних ВНЗ, наукових організацій	Допомога в підборі та підготовці кадрів для ліфтової галузі	-
Податкові пільги виробникам ліфтових послуг	пільги по ПДВ, прибутку та іншим державним податкам і зборам	пільги з місцевих податків	-

Нами пропонується концепція формування ліфтового кластеру на базі ВАТ «Одесаліфт» як форми реалізації маркетингової стратегії зростання виробництва місцевих підприємств ліфтового обладнання на засадах державно-приватного партнерства та імпортозаміщення, яка враховує зміну стратегічного вектора розвитку національного машинобудування та містить типові сценарії кооперування з орієнтацією на розширення використання місцевих ресурсів та конкурентних переваг.

На наш погляд, в м. Одесі склалися наступні організаційно-економічні та правові умови функціонування ліфтового кластеру на базі ВАТ «Одесаліфт», які дозволяють втілити запропоновану концепцію:

— існує попит на оновлення і модернізацію ліфтового господарства. В м. Одесі нараховується 4457 ліфта середній вік яких складає 23 роки. Серед них 1400 з перевищеним строком експлуатації. На початок січня 2012 року закінчується строк експлуатації 214 ліфтів, на початок 2013 року — ще 292, на 1 січня 2013 року до них додасться ще 376.

— існує потенційна пропозиція низки місцевих потужних машинобудівних підприємств, що мають багаторічний досвід, незадіяні спеціальні виробничі потужності та кваліфіковані трудові ресурси, для оновлення і модернізації ліфтового господарства. Це дозволить використовувати місцеві можливості для підвищення економічного розвитку регіону при одночасному скороченні безробіття, створенні нових робочих місць,

збільшенні доходів населення. Для капітального ремонту та виготовлення механізмів для підйомників можна задіяти потужності одеських підприємств ВАТ «ХК Краян», ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія», ПАТ «ВО Стальканат-Сілур», ТОВ «Телекарт-Прилад», ТОВ «ФГ «Промзв'язок». Великі замовлення на виготовлення деталей та механізмів для підйомників дозволять відродити цілу галузь економіки Одеської області;

— існує відповідність ліфтобудування, як підгалузі машинобудування, сфері застосування державно-приватного партнерства (ст.4, п.1 Закону України «Про загальні засади державно-приватного партнерства»);

— існує узгодженість місії та цільової спрямованості ліфтового кластеру з функціями законодавчо закріпленими за державно-приватним партнерством: проектування, фінансування, будівництво, відновлення (реконструкція, модернізація), експлуатація, пошук, обслуговування (ст.4, п.3 Закону України «Про загальні засади державно-приватного партнерства»);

— ліфтове господарство може бути об'єктом державно-приватного партнерства, оскільки в м. Одеса з 4,5 тис. ліфтів в комунальній власності знаходяться 85% (ст.7, п.1 Закону України «Про загальні засади державно-приватного партнерства»);

— існує законодавча можливість фінансування за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. В 2008 році в Одесі за бюджетні кошти було відремонтовано або замінено 123 ліфта, в 2009 році — 333, в 2010 — 26. Муніципальна влада в 2011 році виділила на ремонт ліфтів 35 млн. грн., в 2012 році — 40 млн., в 2013 — 46,5 млн. грн. (ст.9, п.1 Закону України «Про загальні засади державно-приватного партнерства»).

— існує технічне рішення (карткоприймачі) акумуляції коштів населення для модернізації і оновлення ліфтового господарства. З метою з'ясування громадської думки щодо введення карткової системи сплати проїзду в ліфті було проведено маркетингове дослідження ставлення мешканців Одеси до такого проекту. Більшість опитуваних повністю чи частково підтримують такий механізм акумуляції коштів;

— збереглося підприємство ВАТ «Одесаліфт», яке раніше було складовою частиною загальноукраїнської системи експлуатації та ремонту ліфтів підприємства «Укрліфт». Вдалося зберегти професійні кадри, господарські зв'язки, досвід;

— існує місцева науково-технічна та навчальна база для інженерного супроводу та підготовки кадрів. На базі Одеського національного політехнічного університету в Інституті машинобудування готуються фахівці з проектування та експлуатації підйомно-транспортного обладнання.

Запропонована концепція передбачає створення ліфтового кластеру на базі ВАТ «Одесаліфт». Подібні проекти підтримуються державою — зокрема, Президент України неодноразово зазначав, що в економіку потрібно активніше впроваджувати кластерну модель зростання виробництва. Це рішення дасть нові робочі місця, нові доходи до бюджету.

Кластерна ліфтова система передбачає об'єднання господарської діяльності машинобудівних підприємств, інфраструктурних підприємств, підприємств ЖКГ, місцевих органів самоврядування, навчальних закладів. Такий кластер дозволить збільшити ВРП (валовий регіональний продукт).

Ліфтовий кластер — це група підприємств, які функціонують в сфері виробництва та експлуатації ліфтів, пов'язані між собою географічно, взаємодіють на добровільній контрактній основі для підвищення ефективності діяльності своїх підприємств, створення умов ефективної модернізації, оновлення, експлуатації ліфтового господарства м. Одеси.

Кластер здійснює діяльність на принципах:

— рівноправності та паритетності всіх учасників;

— добровільності вибору форм співробітництва;

— виконання договірних кластерних зобов'язань.

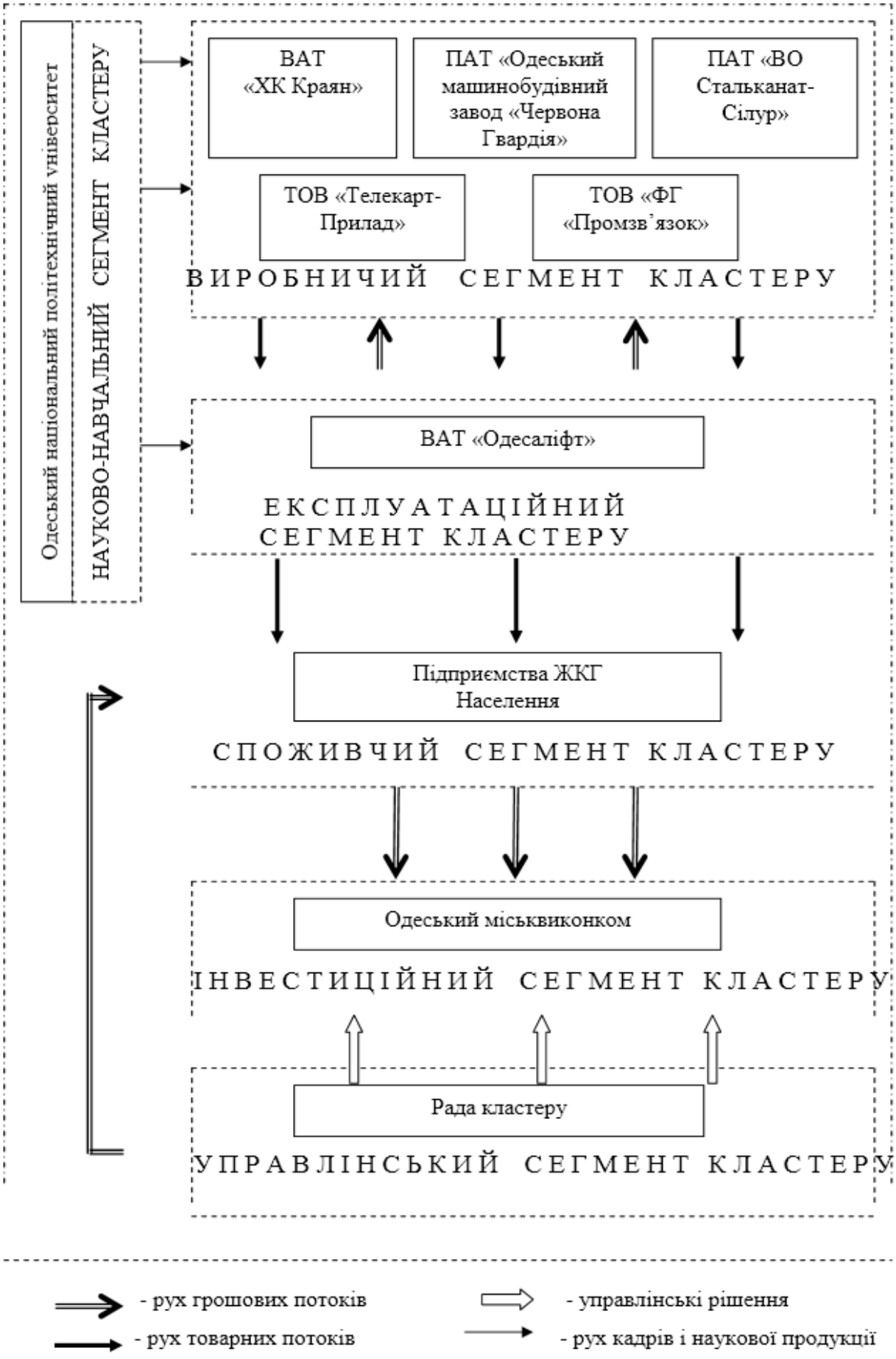


Рис. 1. Організаційна модель ліфтового кластеру на базі ВАТ «Одесаліфт»

Подібна система дозволить оздоровити стан ЖКГ, оптимізувати взаємодію місцевих підприємств, а також поєднає зусилля з просування бренду м. Одеси як місця з якісними умовами життя і праці.

Пропонується, що організаційно ліфтовий кластер повинен складатися з наступних функціональних сегментів (рис. 1).

1. Управлінський сегмент — це рада кластеру, до якої входять керівники всіх інституційних одиниць, що увійшли до кластеру.

2. Інвестиційний сегмент — це Одеський міськвиконком, розпорядник коштів, який акумулює фінансові ресурси від карткової системи плати за користування ліфтами, виділяє кошти з міського бюджету (дотації соціально незахищеним категоріям населення, фінансування модернізації та оновлення ліфтового парку), залучення інвестицій з інших джерел.

3. Споживчий сегмент кластеру — це підприємства ЖКГ та населення, які частково фінансують модернізацію та оновлення ліфтового парку за рахунок впровадження карткової системи. Одеський ТОВ «Телекарт-прилад» розробив карткоприймач, який дозволяє контролювати кількість поїздок і здійснювати оплату за кожну поїздку піднесенням спеціальної картки до карткоприймача. Ці дані заносяться в базу даних. Оплату можна здійснити як за фактом проїзду, в кінці місяця мешканцям надаватиметься рахунок за кількість здійсненних поїздок. Або по передоплаті, коли на початку місяця мешканці оплатять кількість необхідних поїздок.

4. Експлуатаційний сегмент кластеру — це ВАТ «Одесаліфт», яке отримуючи комунальне замовлення, здійснює асортиментне завантаження підприємств ліфтового обладнання. У якості представника експлуатаційного сегменту обрано ВАТ «Одесаліфт», який є найбільш потужним підприємством на регіональному ринку, має необхідний багаторічний досвід і всі необхідні ресурси, і, таким чином, має найбільші шанси виграти тендер.

5. Виробничий сегмент кластеру — це місцеві підприємства ліфтового обладнання: ВАТ «ХК Краян», ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія», ПАТ «ВО Стальканат-Сілур», ТОВ «Телекарт-Прилад», ТОВ «ФГ «Промзв'язок» та інш. Ці підприємства, відповідно до договірних зобов'язань поставляють ВАТ «Одесаліфт» матеріальні компоненти ліфтів.

6. Науково-навчальний сегмент кластеру — це Одеський національний політехнічний університет, який забезпечує виробництво інноваційними інженерними рішеннями та готує фахівців з проектування та експлуатації ліфтів.

Висновки. Концепція створення ліфтового кластеру як форми реалізації маркетингової стратегії зростання дозволить налагодити державно-приватне партнерство. Держава не втрачаючи права власності на ліквідні, проте не завжди інвестиційно привабливі об'єкти, сприяє залученню вільного підприємницького капіталу шляхом реалізації важливих для територіальних громад інвестиційних проектів. З нашого погляду, впровадження такої системи відносин призведе до отримання значного економічного та соціального ефекту.

Окремою складовою нормального функціонування ліфтового кластеру є формування позитивного іміджу процесу накопичення коштів у формі карткової системи сплати. Існуюча система не є справедливою, оскільки оплата за ліфт не пропорційна користуванню ліфтом. Тому перехід на карткову систему є соціально справедливим та економічно доцільним.

Анотація

В статті аналізується стан маркетингового середовища сучасного ліфтового господарства. Запропонована концепція створення ліфтового кластеру як форма реалізації маркетингової стратегії зростання.

Ключові слова: ліфтове господарство, маркетингове середовище, кластерний аналіз, маркетингова стратегія зростання, ефективність інновацій.

Аннотация

В статье анализируется состояние маркетинговой среды современного лифтового хозяйства. Предлагается концепция создания лифтового кластера как форма реализации маркетинговой стратегии роста.

Abstract

The article analyzes condition of the marketing environment of modern elevators. The concept of creating lift cluster as a form of marketing strategy for growth.

Keywords: elevator economy, marketing environment, cluster analysis, marketing growth strategy, efficiency of innovations.

Список використаної літератури:

1. Райко Д.. Результати маркетингових досліджень щодо доцільності формування департаменту маркетингу на підприємствах машинобудівної галузі Харківського регіону / Д. Райко Д. // Маркетинг в Україні № 2(71), березень-квітень 2011, С.58-64.
2. Подольчак, Н.І. Маркетингове дослідження попиту машинобудівних підприємств на лізингові послуги / Н.І. Подольчак // Логістика. - Л.: Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2008 - С. 206-213.
3. Андрушкевич З.М. Маркетингові дослідження рівня маркетингового та логістичного забезпечення функціонування машинобудівних підприємств Хмельницької області / З.М. Андрушкевич // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №2. – С. 105-113.
4. Закон України «Про загальні засади державно-приватного партнерства» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.maritimebusinessnews.com.ua/showact/61.html
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми імпортозаміщення до 2015 рокутва [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=166838
7. Азаров М.Я. Програма імпортозаміщення. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rbc.ua/ukr/top/show/kabmin-v-ocherednoy-raz-usilit-importozameshchenie-17082011114100
8. Прасолов І. Шість пріоритетів розвитку економіки на 2013-2014 рр [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/prasolov-otmetil-shest-prioritetov-razvitiya-ekonomiki-23012013105600

УДК: 338

Лиса Н.В.

ДЖЕРЕЛА ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. Ринкові відносини передбачають конкурентну боротьбу між різними товаровиробниками, перемогти в якій зможуть ті із них, хто найбільш ефективно використовує всі види наявних ресурсів. Трансформація виробничих відносин, зміна організаційно-правових форм, механізмів і характеру взаємозв'язків господарюючих суб'єктів в економічній системі харчової галузі є головними детермінантами процесу відтворення основних засобів, як базової ланки матеріально-технічного забезпечення підприємств харчової промисловості.

Відсутність науково обґрунтованих концепцій формування механізму оновлення основних засобів стала однією з головних причин, що призвела до кількісного скорочення і якісного погіршення стану основних засобів підприємств харчової промисловості та сільського господарства. Невирішені проблеми оновлення основних засобів набули такої глибини, за якої відбулося наростання масштабів живої праці, скорочення обсягів виробництва продукції та кризові деформації фінансової архітектури галузі. Все це обумовлює актуальність та своєчасність проблеми пошуку джерел оновлення основних засобів харчових підприємств, їх оптимізації та переогляду основних принципів амортизаційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Питання матеріально-технічного забезпечення підприємств харчової промисловості знайшли належне відображення у наукових працях багатьох вчених-економістів: Крейцева Г.Г., Цал-Цалко Ю.С., Огійчука М.А.,Поддєрьогіна А.М., Жаліла Я.А., Русана В.М., Гришовой І.Ю, Потьомкина Л.М., Краснорyцького О.О., Макаренка П.М., Маліка М.Й., Мармуль Л.О., Мосіюка П.О., Новікова Ю.М., Підлісецького Г.М., Саблука П.Т., Ситника В.П., Тихонова О.В., Топіхи І.Н., Трегобчука В.М., Черевка Г.В, Чупіса А.В., А. П. Павлюка, Д. С. Покришки Я. В. Белінською, О. О. Молдован, Д. В. Ляпіна, Н. С. Мєдвєдковой Є. О. Медведкіной, О. О. Єгорова[1- 8] та багатьох інших.

Разом з тим, можна стверджувати, що в їх роботах не знайшли достатнього відображення галузеві аспекти оновлення основних засобів підприємств харчової промисловості. Існує потреба в дослідженні оновлення основних засобів харчових підприємств в контексті достатності та якості джерел, методів та підходів забезпечення реалізації амортизаційної політики тощо. Недостатнім є і вивчення оновлення основних засобів стосовно підприємств Одеської області та Херсонської області.

Постановка завдання. Метою статті є розробка обґрунтованих наукових і практичних рекомендацій щодо формування та ефективного використання джерел оновлення основних засобів підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. До чинників, які гальмують розвиток харчової промисловості і мають негативний вплив на ефективність діяльності підприємств, крім стану сировини, належить також стан основних засобів.

Так, учений-економіст Г.Г. Кірейцев розглядає капітальні вкладення витрат на технічне переозброєння, реконструкцію й розширення діючих основних засобів і на створення нових, тим самим поєднуючи витрати на просте та розширене відтворення основних засобів [1].

А.М. Поддєрьогін зазначає, що відтворення основних засобів – це процес безперервного їх поновлення, тим самим він розкриває зміст категорії "поновлення" як поступового перенесення вартості і відновлення в натуральній формі, тобто вчений

включає в поняття “поновлення” характеристики простого й розширеного відтворення виробництва [2].

Цікавими, на нашу думку, є міркування авторів які пропонують підійти до формування шляхів фінансування відтворення основних засобів з позиції визначення їх функціонального призначення. Проте ми не погоджуємося з досить обмеженим, на наш погляд, переліком джерел фінансування, який запропонований ученими щодо відтворення основних засобів невиробничого призначення. Багато дослідників відзначають, що внутрішні джерела інвестицій підприємства формуються саме за рахунок амортизаційних відрахувань на діючий основний капітал, а також відрахувань від прибутку на інвестиційні потреби [5-8].

Згідно зі статистичними даними, у дію постійно вводяться нові основні засоби, але, як показує практика, лише незначна частина промислових підприємств здійснює оновлення цих засобів на належному інноваційному рівні, решта, як правило, обмежується заміною зношених деталей чи зміною обладнання на аналогічне. Так, впродовж 2010–2012 рр. рівень інновацій не перевищував 7% у загальному обсягу інвестицій в основний капітал при незначних вкладеннях в основні засоби. Причиною такого стану справ найчастіше є відсутність у підприємств можливості фінансувати ефективне оновлення основних засобів. Внаслідок цього на промислових підприємствах половина обладнання використовується більше двадцяти років, тобто відбувається нагромадження застарілої техніки й устаткування, що знижує продуктивність їх використання та збільшує витрати на утримання й експлуатацію. Варто зауважити, що підприємства, які не використовують передове обладнання та нові технології, перетворяться з часом на аутсайдерів ринку

Проблему оновлення основних засобів та пошуку нових джерел їх модернізації розкрито в аналітичній доповіді провідних науковців Інституту стратегічних досліджень при Президентові України [3,4] В представлених доповідях авторами проаналізовано особливості та тенденції інвестиційної діяльності в Україні у контексті модернізаційних завдань, чинники і ризики для подальшого розвитку інвестиційних процесів.

Вагомим джерелом фінансування капітальних інвестиційних видатків підприємств у післякризовий період стало залучення кредитів банків та інших позик. У 2011-2012 рр. суттєво зросли обсяги капітального інвестування за рахунок кредитних ресурсів, а також їхня частка (16,3 % у 2011 р. та 15,7 % у січні-вересні 2012 р.) у загальному обсязі інвестицій в основний капітал. В умовах нестійкості фінансового становища більшості підприємств це створює ризики управління капіталом на підприємствах, оскільки вимагає постійної підтримки кредитоспроможності та забезпеченості власними коштами з метою збереження можливості продовжувати свою діяльність. Крім того, переважання в структурі кредитних зобов’язань підприємств короткострокових кредитних ресурсів може призвести до зниження ліквідності фінансових активів підприємств внаслідок необхідності погашення кредиторської заборгованості у короткостроковому періоді.

Слід зазначити, що з середини 2012 р. можливості підприємств залучати кредитні інвестиційні ресурси погіршились. Починаючи з червня спостерігається підвищення вартості кредитних ресурсів: у вересні 2012 р. середньозважені процентні ставки за кредитами у національній валюті зросли до 18,9 % порівняно з 14,5 % у травні та 17,2 % у грудні 2011 р.

Для суттєвого підвищення ролі амортизаційних відрахувань у формуванні інвестиційного потенціалу підприємств необхідно забезпечити:

- підвищення норм податкової амортизації основних засобів (згідно з Податковим кодексом України, на транспортні засоби, машини та обладнання норма амортизації не може перевищувати 20 %, мінімально припустимі строки корисного використання − 5 років);
- застосування прискореної амортизації до окремих галузей економіки. Надавати пільгові норми амортизації потрібно не всім основним засобам 4 групи (машини та обладнання) та 5 групи (транспортні засоби), як це зазначено у ст. 145.1.5 Податкового кодексу України.

Насамперед необхідно надати право застосовувати прискорену амортизацію для підприємств, що використовують високотехнологічне обладнання, підприємств ІТ-сектору, агропромислового комплексу;

- застосування бонусної амортизації щодо обладнання для науково-дослідного та дослідно-конструкторського обладнання. При цьому частка витрат на придбання основних фондів повинна обмежуватися фіксованою сумою та не перевищувати 50 % їх вартості. Надання бонусної амортизації не має передбачати у подальшому використання прискореного методу амортизації. У разі великої вартості обладнання такий вид податкової пільги необхідно узгоджувати ще на стадії формування бюджетного процесу, оскільки він призводить до значного недоотримання суми податку на прибуток.

Активізація інвестиційної діяльності у харчовій промисловості, яка має спрямовуватися на оновлення матеріально-технічної бази підприємств, запровадження новітніх технологій виробництва сільгосппродукції на інноваційній основі, поліпшення інфраструктури агровиробництва. Цьому сприятиме:

- надання інформаційної та методичної підтримки інвестуванню у розвиток сільгоспвиробництва, спрощення процесів реєстрації аграрних інвестицій, надання гарантій землекористування інвесторам завдяки механізмам довгострокової оренди, формуванню дієвої системи захисту прав інвесторів, які ведуть виробничу діяльність в аграрному секторі;
- надання пільг у частині звільнення від ПДВ і ввізного мита при імпорті технологій та обладнання для реконструкції і модернізації вітчизняних підприємств сільгоспмашинобудування;
- удосконалення чинних і запровадження нових механізмів пільгового довгострокового кредитування сільськогосподарських товаровиробників під час придбання ними сільгосптехніки, виконання послуг сторонніми організаціями щодо встановлення відповідного обладнання, будівництва тваринницьких комплексів;
- створення сприятливих умов для залучення інвестицій у виробництво біопалива, екологічно чистої та органічної продукції.

Висновки: Одним з головних завдань розвитку харчових підприємств є зацікавлення підприємців проводити модернізацію, якісне оновлення виробництва, завдяки амортизаційній політиці. Підприємствам можна запропонувати:

- постійно переглядати свою облікову політику та при необхідності змінювати метод нарахування амортизації;
- реалізовувати основні фонди, які не використовуються, в іншому разі застосовувати до підприємств штрафні санкції;
- перевести на консервацію тимчасово невикористовуване амортизаційне обладнання.

Сучасна система амортизаційних відрахувань повинна бути головним механізмом підвищення технічного рівня виробничого процесу і оновлення основного капіталу.

Анотація

Проведено дослідження розвитку та наведені пропозиції з вдосконалення матеріально-технічного забезпечення підприємства харчової промисловості.

Ключові слова: матеріально-технічне забезпечення, харчова промисловість, основні засоби, економічна ефективність.

Аннотация

Проведено исследование развития и приведены предложения из совершенствования материально-технического обеспечения предприятия пищевой промышленности.

Ключевые слова: материально-техническое обеспечение, пищевая промышленность, основные средства, экономическая эффективность.

Summary

Research of development and the brought suggestions over is conducted from perfection of logistical support of enterprise of food industry.

Key words: logistical support, food industry, fixed assets, economic efficiency.

Список використаної літератури:

1. Фінанси підприємств : навч. посіб. / [за ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева]. – К. :ЦУЛ, 2002. – 268 с.
2. Фінанси підприємств : підручник / [кер.авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін]. – 4-те вид., переробл. та доповн – К. : КНЕУ, 2002. – 571 с.
3. А. П. Павлюк, Д. С. Покришки Я. В. Белінська, О. О. Молдован, Д. В. Ляпіна, Н. С. Мєдвєдкова Є. О. Медведкіна, О. О. Єгорова. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України. Аналітична доповідь. - К.: НІСД, 2013. - 48 с.
4. Жаліло Я.А. та ін. Національні проекти в стратегії економічної модернізації України. Аналітична доповідь - К.: НІСД, 2013. - 57 с.
5. Лайко О.І. Відновлення відтворювальної функції амортизації підприємства харчової промисловості.// Економіка харчової промисловості. – 2009. - №2. – С. 11-15
6. Огійчук М. Амортизаційна політика в сільському господарстві / М. Огійчук, В. Коваленко, Л. Кучеренко // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 49–52.
7. Цал-Цалко Ю.С. Статистичне дослідження придатності основних засобів /Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Ю. Мороз, В.П. Мороз // Статистика України. – 2007. – № 3. – С. 18–25.
8. Ступницкая Т.М. Повышение эффективности использования основного капитала предприятий пищевой промышленности: дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.04 „Экономика и управление предприятиями (предприятия пищевой промышленности)” / Т.М. Ступницкая; Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – Одесса, 2008. – 213 с.

УДК: 631.11.009

Гришов В.В.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми Сучасні тенденції розвитку аграрної економіки України характеризуються складними кризово-динамічними аспектами взаємодії економічних, фінансових, техніко-технологічних, соціальних процесів, які в нерозривній єдності породжують основні тенденції забезпечення продовольчої безпеки країни, високого рівня конкурентоспроможності харчової промисловості, експортного потенціалу та соціальної сфери національної економіки. Глобалізація світових ринків продовольства і посилення міжнародної інтеграції, необхідність підвищення рівня добробуту населення, складність системи функціонування сфер і галузей національної економіки визначають єдиний напрям побудови і реалізації інституціонально-технологічних змін, спрямований на здобуття належного місця в світовій співдружності – реалізацію інноваційної моделі розвитку вітчизняного виробництва, зокрема аграрного виробництва як однієї з пріоритетних галузей національної економіки.

Аналіз останніх публікацій Як показав аналіз вітчизняної літератури, інноваційний потенціал, як одне з основних понять інноваційної теорії, і як економічна категорія, перебуває в стадії розробки й вивчення вітчизняними вченими, що займаються проблемами інноваційного розвитку. Особливо в роботах останніх років спостерігається зростаючий інтерес дослідників, як безпосередньо до терміна „інноваційний потенціал", так і, що особливо важливо, до факторів, що мають вплив на дану категорію й визначають її розмір. На нашу думку, розробка теоретичних положень, методів оцінки й рекомендацій з використання інноваційного потенціалу може допомогти керівництву підприємства правильно зорієнтуватися у сучасній ситуації й розробити комплекс заходів щодо стабільного й поступального розвитку підприємства. Вивченням та дослідженням питань з цієї проблематики займаються такі відомі українські та зарубіжні вчені, як В.Г.Андрійчук, Ю. Бажал, В. Бридун, А. Гальчинський, Н. , О.М.Галицький, Т.Гнатьєва, Гончарова, В. Гусєв, Б. Данилишин, С. Кіреєв, Г. Козаченко, В. Онищенко, В. Семиноженко, М. Краюхін, В.М.Русан, М.Й Малік, О.Б.Наумов, П. Друкер, Е. Менсфілд, Б. Санто, І.Н.Топіха, А.В.Чупіс та інші.

Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць і досліджень з обраної тематики, слід зазначити, що в літературі не існує однозначного визначення поняття „інноваційний потенціал", що в свою чергу свідчить про на явність неоднозначності в розумінні сутності зазначеної категорії. Це значною мірою ускладнює вироблення конкретних практичних рекомендацій з його формування, оцінки й ефективного використання й, таким чином, негативно позначається на кінцевих результатах інноваційної діяльності. Тому необхідне проведення подальших досліджень стосовно інноваційного потенціалу.

Мета дослідження: аналіз основних характеристик інноваційного потенціалу підприємств, що втілюють економічну сутність його розвитку.

Виклад основного матеріалу Економічне зростання на основі інноваційній моделі розвиту національного господарства є основним підґрунтям вирішення питань впровадження системних трансформацій у відновленні інвестиційних процесів, посилення конкурентних позицій України на європейському та світовому ринках, підвищення рівня конкурентоспроможності пріоритетних галузей національної економіки, реалізації потужного науково-технічного та соціального потенціалу України.

Інноваційна модель розвитку національної економіки нерозривно пов'язана із формуванням інноваційного потенціалу підприємств, а, відповідно, й з пошуком відповідних джерел фінансового забезпечення інновацій, посилення та активізації інвестиційних процесів в інноваційній сфері та підвищенням ефективності використання механізмів, важелів, економічних регуляторів та фінансових інструментів її реалізації. Внаслідок таких тенденцій постає об'єктивна необхідність переміщення головних економічних акцентів на обґрунтування нової багатовекторної концепції створення та впровадження дієвого економічного механізму, який утворює основні домінанти інноваційного розвитку харчової промисловості на засадах формування, нарощення та ефективного використання інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості.

При розгляді інноваційного потенціалу в сучасній економічній літературі вченими виділяються 4 підходи до його визначення:

1. як сукупності різних видів ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності підприємства;
2. як „міра готовності" підприємства виконати поставлені цілі в області інноваційного розвитку;
3. як здатність підприємства розробляти й реалізовувати інноваційні проекти;
4. як сукупність можливостей підприємства в інноваційній діяльності.

Сучасний економічний простір України зазнає динамічних трансформацій в процесі подолання кризових явищ світової економіки та переходу на нову інноваційну

модель господарювання, в результаті чого неспроможні до адаптації підприємства харчової промисловості зазнають ліквідації та банкрутства, проте, на думку експертів, конкурентоспроможні та інноваційні підприємства повинні виходити на більш високий і прогресивний рівень. У зв'язку з цим постає проблема оцінки інноваційного потенціалу як на рівні підприємств харчової промисловості, так і на рівні всієї галузі, яка б надавала наукове обґрунтування можливостей нарощення інноваційного потенціалу підприємств, його реалізації та ефективності використання, пропонувала б методичні інструменти аналізу та прогнозу розвитку, характеризувало та узагальнювало показники основних напрямів економічного зростання харчової промисловості та національної економіки. Побудова системи показників оцінки інноваційного потенціалу на мікро та макро рівнях повинна базуватись на всебічному аналізі методологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу з урахування специфічних особливостей функціонування галузі та загальних тенденцій національної економіки. В сучасних умовах пріоритетним курсом на підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості та їх економічного зростання є інтенсифікація інноваційної складової в ресурсному забезпеченні з метою адекватної оцінки сукупних можливостей, здатностей, компетенцій, ресурсів харчових підприємств та їх ефективної реалізації.

На подальших етапах розвитку інноваційного потенціалу підприємств виявляється його здатність взаємодіяти із зовнішнім середовищем, коли відбувається накопичення позитивних змін інноваційної діяльності. Ці процеси складають основний зміст акумулювання «нових якостей» інноваційного потенціалу, забезпечуючи його перехід до етапу розвитку, пов'язаного з прискоренням розроблення і впровадження підприємством нових підходів, методів і схем оптимізації структури інноваційних ресурсів, їх оцінки і використання. Розвиток інноваційного потенціалу на «старих засадах» має скласти умови для його переходу до наступного циклу функціонування, ознаками чого можуть бути: підвищення значущості інтелектуального потенціалу; зменшення інноваційного лага (часу між розробленням і впровадженням інновацій); зростання рівня спеціалізації і кооперування суб'єктів інноваційної діяльності; збільшення науково-технічного рівня виробництва тощо.

Сучасна концепція інноваційного підприємництва охоплює практично всі аспекти та характерні ознаки інноваційного розвитку підприємства і може бути конкретизована у наступних параметрах:

- основними домінантами в системі інноваційного розвитку виступають постійні процеси безупинного пошуку нових способів і сфер інноваційних перетворень;
- поява механізму управління об'єктами інтелектуальної власності, що розміщуються в сфері нематеріальних активів ресурсного потенціалу підприємства;
- модифікація та перетворення ринкових стратегій діяльності підприємств;
- формування єдиної інноваційної політики держави;
- позитивна тенденція показників економічного зростання, соціального добробуту та конкурентоспроможності економіки.

Здійснення інноваційного розвитку нерозривно пов'язано з формуванням моделей розвитку економіки, до яких найчастіше відносять: модель, основою якої є домінуючий розвиток науки та реалізації високо технічних проектів (Великобританія, США, Франція); модель, заснована на стимулюванні ефективної інфраструктури інноваційного ринку (Японія, Північна Корея, Гонконг, Сінгапур); модель, заснована на формуванні привабливого інвестиційно-інноваційного клімату (Швеція, Швейцарія, Німеччина).

Висновки: Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір тієї або іншої стратегії інноваційного розвитку. Так, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то воно може піти шляхом стратегії лідера, розробляючи й впроваджуючи принципово нові або базисні інновації. Якщо інноваційні можливості обмежені, то доцільно їх нарощувати й обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології.

Визначення інноваційного потенціалу підприємства, на нашу думку, має велике практичне значення, беручи до уваги особливості й тенденції, що позначилися у сучасних умовах господарювання, коли економічний ріст усе більше й більше залежить від здатності генерувати високу інноваційну активність.

Інноваційна модель є особлива система відносин, інститутів та інституцій, які створюють відповідні умови здійснення науково-технічного прогресу в межах і під впливом визначеної державної інноваційної політики. Пріоритетом у формуванні інноваційної моделі аграрного виробництва повинні стати розвиток освіти й науки, науково-технічний прогрес та фінансування інноваційних проектів.

Анотація

В статті розглянуто основні детермінанти формування інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості. Надані рекомендації щодо врахування світового досвіду розвитку інноваційної діяльності в процесі переходу вітчизняних підприємств харчової промисловості на інноваційну модель розвитку.

Ключові слова: інноваційна система, інноваційний розвиток економіки, фінансове забезпечення інноваційного розвитку**.**

Аннотация

В статье рассмотрены основные определяющие факторы формирования инновационного потенциала предприятий в пищевой промышленности. Представлены рекомендации для рассмотрения международного опыта в развитии инноваций в процессе перехода отечественных предприятий в пищевой промышленности на инновационную модель развития.

Ключевые слова: инновационная система, инновационного развития экономики, финансовой поддержки инновационного развития.

Summary

The paper examines the main determinants of innovative capacity of the food industry. The recommendations concerning accounting world experience of innovation in transition domestic food industry to an innovative model of development.

Keywords: innovative, innovative model of economic development, funding innovative economic development

Список використаної літератури:

1. Гальчинський А. С., Геєць В. М. та ін. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції / Гальчинський А. С., Геєць В. М. – Національний інститут стратегічних досліджень, Інститут економічного прогнозування НАН України, Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Новікова І.В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств алмазно-інструментального виробництва України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.В. Новікова. – К., 2003. – 17 с.
3. Овєчкіна О.А. Формування статичної й динамічної структури складових інноваційного потенціалу регіональних економічних систем / О.А. Овєчкіна, К.В. Іванова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць: в 3 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Вип. 225, – Т. ІІІ. – С. 671-682.

4. Гришова І.Ю. Підходи до формування інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості// Т.М.Гнатєва, І.Ю.Гришова// Інноваційна економіка. - №1(39)- 2013 -С.15-18
5. Гнатьева Т.Н. Методические подходы к оценке инновационного потенциала предприятия/ Т.Н. Гнатьева // Экономика и социум. 2012. - №5(октябрь-декабрь). – С. 170-177.
6. Митяй О. В. Методичні підходи щодо оцінки інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О. В. Митяй, Бечко П. К // Економічний форум. – Луцьк. – С. 278-282.
7. Онишко С. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія / Онишко С. – Ірпінь: НАДПСУ. – 2004. – 432 с.

УДК: 322.2

Лебедева В.В.

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА КОНВЕРГЕНЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ФОРМУВАНЬ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. В умовах сучасного формування глобальної економічної системи внаслідок поглиблення і динамізації міжнародного обміну товарами, послугами, інвестиціями та інноваціями, синхронізації відтворювальних процесів тощо створюються нові можливості для ефективного розвитку світогосподарства.[1] Водночас суперечливий та нерівномірний характер глобалізаційного процесу обумовлює різнопланові структурно-галузеві трансформації, породжує міжкраїнові та міжрегіональні дисбаланси та асиметрії. Отже універсальним стає імператив сталого розвитку, коли економічний прогрес супроводжується динамічною екологічною та соціальною рівновагою. Це потребує переходу економіки в нову якість. Проте відтворення суспільного продукту на постіндустріальній основі притаманне на сьогодні тільки найбільш розвинутим країнам, хоча під впливом глобалізації відбуваються суттєві інноваційні зрушення і у менших розвинених країнах, які провадять цілеспрямовані стратегії структурної модернізації своїх економік.

Формування ефективної структури національної економіки залежить, насамперед, від узгодженості міжнаціональних інтересів з іншими країнами, різними за рівнем розвитку і ступенем інтеграції економічну систему. Багатовекторна інтеграція передбачає не тільки появу нових форм організації ринкового, митного та валютного простору, але й набуття необхідного запасу міцності і надійності в подоланні таких перманентних явищ, як глобальні й локальні циклічні спади і піднесення.

Критерієм вибору пріоритетних напрямів розвитку інтеграційної структури України стає підвищення ефективності взаємозв'язків у системі міжнародної кооперації та спеціалізації з урахуванням динаміки структурних зрушень національної економіки. При цьому найбільш актуальними є питання синхронізації макроекономічних, монетарних і фіскальних показників, нормативно-правової бази, а також форм регулювання відносин економічного простору не тільки в сучасних умовах, але й у довгостроковій перспективі. Для успішної інтеграції у світову економіку й оптимізації структури внутрішньо-

економічних зв'язків дуже важливо визначити шляхи забезпечення позитивної динаміки основних показників порівняно з іншими державами, що можливо тільки за наявності відповідної методики.[2,3]

Методологічним обґрунтуванням взаємовигідності для розвинутих країн і тих, що розвиваються, концепції ефективної конвергенції в стратегії інтеграційного розвитку є активна позиція провідних сил – транснаціональних корпорацій (ТНК), які виявляють інтерес до промислової реструктуризації більшості країн, що розвиваються на основі гомогенізації і стандартизації виробництва та споживання [4].

Відповідно, поляризація в плані економічних можливостей світової економіки не є перешкодою для взаємодії гетерогенних структур і виступає джерелом "нової" енергії для відкритих систем. Головною особливістю конвергенції є набуття подібної будови і функцій неспорідненими організмами, тобто які мають різне походження, внаслідок пристосування до умов подібного середовища проживання [5].

Аналіз основних досліджень Наукова дискусія щодо актуальних проблем вибору пріоритетних напрямів розвитку інтеграційної та вивчення економічної природи конвергенції інтеграційних формувань аграрної сфери економіки ведеться провідними вченими Пашковим С.О. Лебедєвою В.В Лупенком Ю.О.. Гришовою І.Ю. Стояновою-Коваль С.С Блудовою Т.В. та ін. Проте масштабність та комплексність означених проблем потребують додаткових досліджень.

Мета статті полягає в теоретичному й методологічному обґрунтуванні багатовекторної інтеграції на основі аналізу конвергенції параметрів, які є індикаторами ефективності відтворювальної структури аграрної економіки і приводяться до спільного знаменника з урахуванням відносності основних результативних показників.

Виклад основного матеріалу. Стратегія інтеграційного розвитку має будуватися не тільки на ритмічності і синхронності систем, а втілювати конкретні форми, насамперед інтеграції, диверсифікації та спеціалізації, спрямованих на зростання виробництва в конкретних галузях, з подальшою інтернаціоналізацією ринкового простору, що виявиться в збільшенні частки експорту й імпорту. Перехід національної економіки до ринкових відносин в умовах глобалізації вимагає абсолютно нових підходів до забезпечення її функціонування, оскільки інфляційні процеси, що перевищують помірний стимулюючий рівень, одночасно є індикатором структурних диспропорцій і недосконалості грошово-кредитної системи.[6]

Методологічно важливою є можливість різношвидкісної інтеграції, але за умови програмно-цільового управління, яке передбачає наявність загальних цілей і пріоритетів розвитку; тоді конвергенція і вирівнювання параметрів відбуваються після утворення того чи іншого союзу. При такому підході темпи передбачуваної синхронізації будуть набагато вищі, а в разі виникнення проблеми в структурному елементі цілісна система розподіляє "навантаження" на себе повністю або частково. Очевидно, що на шляху інтеграції у світове господарство вже зараз необхідна більш тісна співпраця не тільки з передовими країнами, але й з тими, хто проходить той самий етап розвитку, тобто існує реальна можливість одночасно збалансувати кількісні та якісні параметри української економіки з іншими національними економіками, віддаючи перевагу власним цілям стратегічного розвитку.

Конвергенція в економічних відносинах означає синхронізацію основних економічних параметрів, зумовлених структурою різних за рівнем розвитку галузевих економічних систем, що адаптуються до умов єдиної для всіх глобальної економічної системи, тобто відбувається диференціація структури національної економіки шляхом поділу цілого на різноманітні форми і щаблі розвитку. Критерії конвергенції представляють програмно-цільові орієнтири, максимальна відповідність яким дає змогу галузям реалізувати багатовекторну інтеграцію одночасно в різних формах і на паритетних засадах.

Інтеграція означає вищий рівень взаємозв'язків економічних систем, зумовлених взаємопроникненням структурних елементів галузевих економік, які в різних поєднаннях утворюють нові форми взаємовідносин, спрямованих на реалізацію цільових функцій учасників інтеграційного процесу. Тому методологічно важливим принципом формування стратегії інтеграційного розвитку національної економіки є можливість інтеграції при мінімальній конвергенції з відхиленням від норм і стандартів, прийнятих у тому чи іншому Співтоваристві, але це дає змогу забезпечити поступальний кількісний і якісний розвиток для пріоритетних галузей.

У сучасних умовах інтеграція гетерогенних структур досягає високих значень як у розвинутих, так і країнах, що розвиваються, саме шляхом максимальної конвергенції, швидкість якої збільшується після вступу в той чи інший союз. Тобто конвергенція основних макро- і мікропараметрів все одно має відбутися. Однак синхронізація показників може здійснюватися еволюційним шляхом – під впливом ринкового механізму, коли системи об'єктивно відкриті одна для одної, а відносини, які, як правило, повинні відображати форму інтеграції і напрям спільної діяльності в довгостроковій перспективі, юридично не оформлені.

Це послідовний процес, що не передбачає значне скорочення терміну проходження певного технологічного укладу або стадії індустріального розвитку, оминаючи проміжні етапи, оскільки це безпосередньо пов'язано із суперечностями між продуктивними силами і виробничими відносинами, які періодично приходять у невідповідність.

Позитивний вплив глобалізації на динаміку розвитку грошово-кредитних систем різних країн з погляду підвищення конкуренції і стримування тим самим інфляційного тиску також є підтвердженням впливу ринкового механізму через попит і пропозицію фінансових ресурсів, у результаті чого формується вартість грошей, виражена в облікових ставках економічних систем.

На особливу увагу заслуговує підвищення вразливості систем, що розвиваються в умовах відкритості до можливих ризиків, до яких справедливо можна віднести вплив зростаючих потоків короткострокових капіталів.

Передумовою збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі України з 2002 до 2012 рр. стало отримання великого приросту вартості у вигляді позикового відсотка, однак зростання пропозиції грошей, зокрема, за рахунок кредитної експансії, закономірно призвело до зниження облікової ставки НБУ, що є ще одним із факторів впливу об'єктивних економічних законів.

Процеси інтернаціоналізації на фінансових ринках поступово призводять до вирівнювання ставок у різних за рівнем розвитку країнах.

Зниження вартості кредитних ресурсів, зумовлене зростанням пропозиції через первісну можливість отримати максимальний прибуток на спекулятивний капітал, відбувається паралельно до наближення екон-міки до циклічного спаду, коли "накачування" економіки фінансовими ресурсами у вигляді фіктивного капіталу досягає апогею напередодні кризи, після якої починається підвищення попиту на гроші і зростання їх вартості. Якщо звернутися до "очисної" функції кризи, то регулювання відсоткової ставки через її зниження для підтримки економіки не обґрунтоване.

Особливо важливим для оцінювання та методології дослідження є вдосконалення і посилення методу [5], що дає змогу встановити ступінь конвергенції економічних систем на основі диференціала – різниці між мінімальним і максимальним значенням параметрів галузей національної економіки. Це виявляється в деталізації векторів інтеграційного розвитку, збільшенні часового проміжку динаміки аналізованих показників з подальшим групуванням векторів інтеграції.

Для комплексного аналізу процесу структурно-галузевої трансформації доцільно крім традиційних показників його стану ввести індикатори динаміки та якості структурних перетворень. Запропоновано авторський метод компаративного структурного аналізу, головною процедурою якого є визначення подібності двох чи більше економічних

структур між собою, або їх відповідності нормативній структурній моделі на основі розрахунку коефіцієнта подібності:

$$R_{\text{їїä}} = 1 - \hat{E}_{ç},$$

де $\hat{E}_{ç}$ – коефіцієнт загального структурного зрушення: ($\hat{E}_{ç} = \frac{1}{2}\sum \left| ð_{з} - d_i \right|$), p_i та d_i – відповідно структурні показники порівнюваних систем; $0 \le R_{\text{їїä}} \le 1$, при $R_{\text{їїä}} = 1$ структури ідентичні.

Методологія аналізу та прогнозування якості структурних зрушень базується на оптимальній (в рамках реальних обмежень) нормативній структурній моделі, побудова якої є найбільш складним завданням пропонованого структурного аналізу. Оптимальною нормативну модель можливо визначати лише виходячи з чітко обумовлених суб'єктно-об'єктних умов. Так, за нормативну модель для європейських країн з перехідною економікою у роботі приймається структура аграрної економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок коефіцієнта якості галузевих структурних зрушень

Країни	Міра подібності структур у 1995р. (R_1)	Міра подібності структур у 2007р. (R_2)	Коефіцієнт якості структурних зрушень $K=R_2-R_1$
рослинництво	0,912	0,923	0,011
тваринництво	0,845	0,863	0,018
Переробна промисловість АПК	0,736	0,805	0,069
Харчова промисловість	0,752	0,768	0,016

Пропонуємо ввести поняття «потенціал структурних зрушень» як здатності країни до реалізації обумовлених прогресивних структурних трансформацій з розрахунком відповідного індекса:

$$S_j = \left[X_{1j}^2 + X_{2j}^2 + X_{3j}^2 \right]^{\frac{1}{2}},$$

де $\left(X_{1j}\right)$ – здатність до впровадження сучасних технологій; $\left(X_{3j}\right)$ – здатність до конкуренції; $\left(X_{2j}\right)$ – відкритість економіки.

Якщо перші два індикатора розробляються інститутами за загальновизнаними методиками, то відкритість економіки пропонується визначати не тільки за традиційним показником торговельної відкритості (експорт + імпорт по відношенню до ВВП), але й за показником відтворювальної відкритості (внутрішні та зовнішні ПІІ по відношенню до ВВП). Авторський розрахунок S_j для окремих країн наведено в табл. 2.

Ефективна реалізація потенціалу щодо прогресивних структурних зрушень уможливлюється за умов проведення цілеспрямованої структурної політики, під якою у роботі розуміється система інституційних заходів і дій, спрямованих на досягнення параметрів нормативної структурної моделі. Як правило, сучасні структурні політики, інтегруючи пріоритети внутрішньо– і зовнішньоекономічних політик, ставлять на меті економічне зростання на інноваційній основі. Сучасним критеріям ефективності

відповідає структурно-галузева політика, яка характеризується: посиленою увагою до розвитку національних і європейської інноваційних систем для накопичення і реалізації людського, насамперед, інтелектуального капіталу як головного джерела економічного і суспільного прогресу; врахуванням соціальних і екологічних проблем розвитку з імплементацією відповідних завдань у національні структурні політики країн-членів; використанням консолідованих механізмів нівелювання національних та субрегіональних структурно-галузевих асиметрій.

Таблиця 2

Зведений індекс здатності *j* –ої галузі до прогресивних структурних трансформацій економіки (S_j), 2012р.

Країна	Здатність до втілення сучасних технологій, X_{1j}	Відкритість економіки, X_{2j}	Індекс міжнародної конкуренто-спроможності, X_{3j}	Зведений індекс, S_j
Харчова промисловість	5,03	0,50	5,67	3,35
Переробна промисловість	1,12	2,47	5,40	3,00
рослинництво	0,89	0,86	4,19	2,44
тваринництво	0,32	1,44	3,98	2,40

Висновки: Стратегія структурно-галузевої модернізації економіки України має базуватися на довгострокових пріоритетах, які повинні: відповідати перспективним напрямам становлення нових технологічних викликів; створювати імпульси для зростання попиту і ділової активності; відповідати сучасним критеріям розширеного відтворення; стимулювати зростання зайнятості і розвиток людського капіталу.

Анотація

Обґрунтовано методичні підходи до порівняльного аналізу структурних зрушень у національних економічних системах з характеристикою їх спрямованості, масштабів, динаміки та якості. Показано, що довгостроковий технологічний, економічний і соціальний прогрес забезпечують інноваційні стратегії у постіндустріальній парадигмі розвитку

Ключові слова: стратегії структурно-галузевих трансформацій, технологічні уклади, інноваційний розвиток, структурні зрушення, структурна політика.

Аннотация

Обоснованы методические подходы к сравнительному анализу структурных сдвигов в национальных экономических системах с характеристикой их нацеленности, масштабности, динамики и качества. Показано, что долгосрочный технологический, экономический и социальный прогресс обеспечивают инновационные стратегии в постиндустриальной парадигме развития

Ключевые слова: стратегии структурно-отраслевых трансформаций, технологические уклады, инновационные развития, структурные сдвиги, структурная политика.

Summary

It is shown that globalization through intensification of trade-economic exchange leads international division of labor to new forms and contents, accelerates factors of impact on

industrial and regional structures of the world economy. The decisive role in progressive structural changes is played by technology order in general civilization process.

Keywords: structural and sectoral transformation strategy, technology order, innovation development, structural changes, structural policy.

Список використаної літератури:

1. Пашков С.О. Визначення галузевих пріоритетів – стратегічний напрям планування інновацій /С.О. Пашков// Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник / За ред.. І.Г.Ткачук. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені В.Стефаника. – 2007. – Вип.ІІІ – Т.2 – С.316-321.
2. Лебедєва В.В. Чинники створення конкурентного середовища в Україні в контексті сучасних інтеграційних процесів /В.В.Лебедєва// Моделі забезпеченя сталого розвитку світового господарства: економіка, фінанси та право. Збірник матеріалів XI міжнародної науково-практичної конференції, 30.05.2008 р. - К.: Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі, 2012 – С.163-165.
3. Лупенко Ю.О.. Фактори розвитку галузевої структури промисловості України /Ю.О. Лупенко// Материали за V международна научна практична конференция «Основните проблеми на съвременната наук», – 2009». Том 10. Икономики. Държавна администрация София. 2009. – С.55-57 – (0,15 д.а.).
4. Гришова І.Ю. Світовий досвід ефективної реалізації структурно-галузевих пріоритетів /І.Ю.Гришова// Materialy V mezinarodni vedecko – prakticka konference «Efektivni nastroje modernich ved - 2009». Dil.1. Ekonomicke vedy. – Praha. P.H. «Education and Science». - 2009. – С.79-81 – (0,15 д.а.).
5. Стоянова-Коваль С.С. Оцінка потенціалу аграрної сфери до галузевих структурних зрушень в контексті світових тенденцій /С.С.Стоянова-Коваль // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал. – 2010. – №1 – С.36-43
6. Блудова Т.В. Знаходження сукупного індексу структурних змін з урахуванням чинників впливу формування валової доданої вартості за деякими видами економічної діяльності / Т.В.Блудова// Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – Вип.7(86) / Наук. ред. І.К.Бондар. – К., 2008. – С.71-77.

УДК: 338.432:637.1.003.13:631.145 (477.75)

Лисовая Т. В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В АГРОФОРМИРОВАНИЯХ АР КРЫМ

Постановка проблемы. Актуальной является проблема обеспечения населения продовольствием и это во многом определяет экономическую политику государства. В связи с этим важное место занимает производство продуктов, которые обеспечивают продовольственную безопасность страны. В свою очередь, к ним относятся молоко и продукты его переработки.

В составе агропромышленного производства и животноводства, в частности, молочное скотоводство занимает особое место. Производство молока в значительной мере определяет экономическую эффективность сельскохозяйственного производства. Вместе с тем в связи с неподготовленным переходом к рыночным отношениям в молочном скотоводстве, произошли существенные изменения, которые привели к убыточности данной отрасли и ликвидации молочного поголовья скота.

В результате реформирования агропромышленного комплекса видны неэффективность и непоследовательность большинства проводимых мероприятий, что в свою очередь сопровождается недостаточным уровнем государственной поддержки, отсутствием общей заинтересованности производителей сельскохозяйственной продукции и перерабатывающих предприятий.

В связи с этим особую актуальность приобретает разработка научно обоснованных предложений с целью увеличения и качественного улучшения производственного потенциала отрасли, повышения эффективности производства молока за счет использования преимущественно внутренних резервов, имеющихся в каждом регионе, освоения прогрессивных энергосберегающих технологий.

На этой основе необходимо разработать программу стабилизации, создать необходимые организационные и экономические предпосылки для возрождения и дальнейшего развития отрасли и внедрения интенсивных форм ее ведения.

Целью статьи является изучение состояния и разработка предложений повышения экономической эффективности производства молока.

Анализ последних исследований и публикаций.Изучением вопросов повышения эффективности производства молока занимались ученые экономисты Горпинич О.В., Громов С., Касторнов Н., Келеберда А., Прохоренко П., Чорнопищук Т. И., которые внесли значительный вклад в теорию и практику повышения экономической эффективности производства отрясли животноводства. Вместе с тем недостаточно изучены вопросы повышения эффективности производства молока в современных условиях развития рыночных отношений в аграрном секторе Украины.

Основные результаты исследования. Развитие скотоводства во всем мире в целом идет довольно динамично. В некоторых странах увеличивается поголовье крупного рогатого скота, растет производство молока, а также повышается интенсивность использования животных для получения продуктов питания. Однако, несмотря на эти положительные факты, в ряде стран в последние годы происходят изменения как по численности поголовья, так и структуре получаемой продукции. В свою очередь и в нашей стране произошли существенное уменьшение поголовья коров и снижение уровня молочной продуктивности.

Состояние и динамика развития производства молока ведет к деградации отрасли, делает нашу страну зависимой от импорта продукции животноводства из наиболее развитых стран.

На протяжении многих лет целью аграрной реформы является формирование собственника. Однако приняв данную реформу, можем наблюдать негативную ситуацию, в которой при переходе от больших сельскохозяйственных предприятий к мелким хозяйствам произошло уничтожение индустриальной основы отрасли. Поэтому сельское население своими силами пытается обеспечить себя основными видами продовольствия. И можно отметить, что только часть их продукции становиться товарной, но не всегда отвечает необходимым требованиям качества и стандартам[1].

С началом аграрных реформ либерализация цен и торговли стали основанием к приватизации и расхищению больших животноводческих комплексов, комбинатов и т.д. Так с возникновением частной собственности все перешло в руки собственников, которые в свою очередь, как видно по прошествии многих лет, не способны продолжать развитие агропромышленного комплекса, в частности отрасли молочного скотоводства. Ведь большинство руководителей сельскохозяйственных предприятий создали условия безответственности, бесконтрольности, что способствовало к хищению и присвоение имущества.

В течении всего этого времени мы уже убедились, что мелкотоварное производство в сельском хозяйстве не может быть конкурентоспособным и это не может вывести нашу страну на новый уровень.

Очень большое удивление вызвало у Германии и Польши тот факт, что в Украине произошла ликвидация колхозов и совхозов. Такой ситуации в мире еще никогда не наблюдалось. На Западе, наоборот, всячески стараются укрупнить аграрные предприятия. Поэтому в развитых странах считают, что частная собственность стало большим препятствием к прогрессу.

При исследовании проблем производства молока следует отметить и тот факт, что вследствие осуществления данной аграрной реформы на 2011 год наибольшее количество КРС (110,0 тыс.гол.), в т.ч. коров (63,1 тыс. гол.) находится в собственности хозяйств населения [7]. Вот поэтому основным производителем молока являются хозяйства населения. Однако, как было отмечено выше, сельскому населению приходится своими силами и своим трудом поддерживать эту отрасль, но цены на молоко при закупке у населения очень низкие, что не позволяет покрыть затраты на производство молока, а также на содержание КРС.

В таблице 1 рассмотрим более подробно поголовье КРС, в т.ч. коров по категориям хозяйств

Таблица 1

Поголовье КРС, в т.ч. коров по категориям хозяйств в АР Крым

Показатель	Годы								2011 г. к 1990 г., %
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	
Хозяйства всех категорий									
Крупный рогатый скот	835,6	512,4	290,6	189,7	184,1	176,1	143,3	136,1	16,3
в. т.ч. коровы	252,9	213,0	144,5	91,0	88,2	87,0	74,5	70,7	27,9
Сельскохозяйственные предприятия									
Крупный рогатый скот	767,4	395,5	139,8	62,3	46,6	36,8	27,8	26,1	3,4
В % от хозяйств всех категорий	91,8	77,2	48,1	32,8	25,3	20,9	19,4	19,2	х
в. т.ч. коровы	224,0	137,7	51,5	13,7	9,2	9,0	8,2	7,6	3,4
В % от хозяйств всех категорий	88,6	64,6	35,6	15,1	10,4	10,3	11,0	10,7	х
в. т.ч. фермерские хозяйства									
Крупный рогатый скот	-	0,8	1,2	1,5	1,7	2,4	2,4	2,2	-
В % от хозяйств всех категорий	-	0,2	0,4	0,8	0,9	1,4	1,7	1,6	х
в. т.ч. коровы	-	0,5	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	-
В % от хозяйств всех категорий		0,2	0,3	0,7	0,6	0,7	0,8	0,8	х
Хозяйства населения									
Крупный рогатый скот	68,2	116,9	150,8	127,4	137,5	139,3	115,5	110,0	161,2
В % от хозяйств всех категорий	8,2	22,8	51,9	67,2	74,7	79,1	80,6	80,8	х
в. т.ч. коровы	28,9	75,3	93,0	77,3	79,0	78,0	66,3	63,1	218,3
В % от хозяйств всех категорий	11,4	35,4	64,4	84,9	89,6	89,7	88,9	89,3	х

*составлено автором по данным Государственного комитета статистики АР Крым

Следует отметить причины снижения поголовья КРС, а также соответственно и производство такой продукции, как молоко. Основные из них это:

- отсутствие у сельскохозяйственных товаропроизводителей оборотных средств;
- большие расходы на содержание животных;
- низкиезакупочные цены, не покрывающие затрат;
- сокращение государственной поддержки;
- отсутствие действенных антимонопольных мер со стороны органов управления.

Негативные процессы в аграрной сфере экономики привели не только к сокращению поголовья скота молока в АР Крым (табл. 2).

Таблица 2

Динамика развития производства молока в аграрных предприятиях в АР Крым

Показатели	Годы					2011 г. к 2007 г., %
	2007	2008	2009	2010	2011	
Поголовье КРС, тыс.гол.	194,0	184,1	176,1	143,3	136,1	70,2
Поголовье коров, тыс гол.	91,4	88,2	87,0	74,5	70,7	77,4
Производство молока, тыс.т	359,6	363,4	367,2	352,9	335,2	93,2
Среднегодовой удой от 1 коровы, кг	3333	3377	3995	3631	3955	118,6

*составлено автором по данным Государственного комитета статистики АР Крым

По результатам исследования, можно сделать вывод, что в ходе реформирования агропромышленного комплекса в АР Крым общее поголовье крупного рогатого скота сократилось в период 2007-2011гг. в силу причин объективного и субъективного характера на 57,9тыс.гол., (на 29,8%), в том числе коров – на 20,7тыс.гол. (на 22,6%) Несмотря на это, надой на одну корову увеличился на 18,6%, однако производство молока с 2007 по 2011гг. уменьшилось на 24,4 тыс.т (на 2,9%).

Высокая продуктивность животноводства, его эффективное развитие могут быть обеспечены при хорошо организованной кормовой базе.Устойчивая кормовая база непременное условие для развития высокопродуктивного и высокопроизводительного животноводства. Обильное полноценное кормление способствует повышению продуктивности сельскохозяйственных животных, приводит к их успешному размножению, резко уменьшает заболеваемость и падеж животных, снижает себестоимость животноводческой продукции. Сокращение площади кормовых культур, а также неурожай зерновых негативно влияют на обеспеченность животных кормами, что в свою очередь отрицательно повлияло на развитие отрасли молочного скотоводства (табл.3).

Таблица 3

Затраты кормов на производство молока в агропромышленных предприятиях АР Крым

(ц корм.ед. на центнер продукции)

Годы	*На производство молока - всего*
2007	1,17
2008	1,45
2009	1,17
2010	1,10
2011	1,05

*составлено автором по данным Государственного комитета статистики АР Крым

Следует отметить, что уровень финансовых показателей производства молока возрос. По данным таблицы 4 видим, что себестоимость молока в 2011 по сравнению с 2007 годом возросла на 121,45 грн. за 1 ц. В тоже время на протяжении исследуемого периода возрастала цена реализации молока, а именно в 2011 году она составляла 341,33 грн., что на 180, 23 грн. больше чем в 2007 году.

Таблица 4

Экономические показатели деятельности аграрных предприятий

Показатели	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Себестоимость молока, грн. за 1 ц	113,80	156,15	165,16	204,71	235,25
Полная себестоимость молока, грн. за 1 ц	128,85	176,62	189,95	243,90	289,03
Цена реализации 1 ц, грн.	161,1	222,99	218,9	311,81	341,33
Уровень рентабельности молока, %	15,4	9,9	2,9	17,9	12,8

*составлено автором по данным Государственного комитета статистики АР Крым

Однако, необходимо отметить, что в целом в АР Крым рентабельность молока весьма низкая и составляет всего лишь 12, 8%, что по сравнению с 2010 годом на 5,1% меньше или на 9,9% больше, чем в 2009 году. В свою очередь целесообразно указать, что в 1990 году уровень рентабельности составлял 29,5% (рис.1). В сложившейся на сегодняшний день ситуации весьма сложно достичь такого высокого уровня рентабельности.



* составлено автором по данным Государственного комитета статистики АР Крым

Рис. 1. Уровень рентабельности производства молока в АР Крым в период с 1990-2011 гг.

По результатам исследования можно сделать вывод о том, что сократились объемы производство молока, соответственно снизилась эффективность его производства. Такую ситуация возможно объяснить множеством причин, таких как:

– диспаритет розничных цен на молоко. В течении всех лет аграрной реформы очень выросли цены на электричество, сельскохозяйственную технику, горюче-смазочные

материалы, что также негативно влияет на развитие животноводческой отрасли, отчасти на производство молока;

– государственная поддержка сократилась. Однако следует отметить и положительный факт в данной ситуации, что в последние пару лет государство предлагает предпринимателям сельского хозяйства дотации на развитие отрасли животноводства. Из бюджета Украины на сегодня выделена дотация даже физическим лицам за сохранность молодняка КРС в Раздольненском районе в пределах 200,0 тыс. грн., также необходимо отметить и то, что за счет средств государственного бюджета была профинансирована программа частичной компенсации физическим лицам стоимости установки индивидуального доения[4];

– монополизация закупочных цен на молоко торговыми и перерабатывающими предприятиями. На сегодняшний день этот вопрос вызвал бурю противоречий. Государством рассматривался вопрос внесении молока в список объектов государственного ценового регулирования и сокращении временных рамок расчетов между переработчиками и крестьянами. Однако эксперты обратились к главе государства с просьбой ветировать данный закон, что, собственно, он и сделал, вернув документ парламентариям на доработку. Но данный вопрос нельзя оставлять открытым. По словам Петра Симоненко, члена Комитета ВР по вопросам правовой политики**:** «Недопустимо, чтобы молоко было дешевле газированной воды. Селяне отказываются держать коров в своих хозяйствах, потому что молочное производство становится невыгодным.» [9]Ещеоднойпричинойнизкихцен на молоко, котороепродаетсясельскими хазяйствами, являетсяотсутствиеинфраструктурисбыта. Решить данню проблему возможно с увеличениемколичествакооперативов по сбыту молока и в тожевремя звеличить закупочнуюцену через конкуренцію [8].

– по сравнению с рыночными ценами на молоко происходит опережение цен на комбикорма и кормовые добавки;

– изношенность технического оборудования на животноводческих фермах. Следует отметить, что это осложняет работу с такой техникой и в свою очередь делает ее непривлекательной для работников;

– еще одна очень важная причина заключается в том, что возрастает импорт молочной продукции по более сниженным ценам, что негативно сказывается на ценах на отечественную продукцию[5].

Такжеследует отметить, что большинство хозяйств используют еще очень старую отечественную технику, которая не всегда отвечает требованиям как по производительности, так и по качественным параметрам. Это замедляет производство молока и к тому же делает его наиболее затратным. Поэтому важной необходимостью является внедрение более новых, современных технологий [2].

Анализируя состояние производства молока целесообразно сопоставить какую часть производства занимает АР Крым от производства молока в Украине в целом (табл. 5).

Таблица 5

Место АР Крым в молочном скотоводстве в 2011 году

Показатели	АР Крым	Украина	АР Крым к Украине, %
Поголовье КРС, тыс.гол.	136,1	4425,8	3,1
в. т.ч. коров	70,7	2582,2	2,7
Производство молока, тыс.т.	335,2	11086,0	3,0

*составлено автором по данным Государственного комитета статистики АР Крым

По данным таблицы 3 видно, что удельный вес АР Крым к Украине по производству молока в 2011 году составляет 3,0%, что по сравнению с 2010 годом всего лишь на 0,1% меньше.

В итоге следует обратить вниманиееще на то что, молочное скотоводство имеет ряд специфических особенностей, а именно:

1. В отличие от продукции растениеводства молоко производится и реализуется на протяжении всего года. И именно поэтому это дает возможность производителям получать денежную выручку от продажи молока постоянно.
2. Немаловажно и то, что молоко относится к товарам первой необходимости и несмотря на изменения в политике и экономике, всегда будет пользоваться большим спросом.
3. Еще одна особенность заключается в том, что молочное скотоводство по сравнению с другими отраслями будет иметь намного больше трудностей при возобновлении остановленного производства, т.е. сокращение поголовья КРС, в т.ч. коров ведет к негативным последствиям. С экономической точки зрения не следует допускать уменьшения поголовья скота [3].

Выводы: Развитие молочного скотоводства, в частности производство молока имеет важное значение в обеспечении населения важнейшими продуктами питания. Однако производства молока находится на низкому ровне и соотвественно низкая ее экономическая эффективность в агропромышленных предприятиях АР Крым. Одной из важних причин в сложившейся ситации является изношенность и устарелость основних средств. Последнее десятилетие доказало нам насколько ошибочным и неэффективным было принятие решения изъять имущество у коллективных сельскохозяйственных предприятий и отдать в руки частого собственника.

Для стимулирования развития животноводческой отрясли, а также для повышения экономической эффективности следует ввести систему регулирования оптових, закупочных и розничныхцен на молоко.

Финансовуюстабильность и повышение экономической эффективности работы предприятий сельскохозяйственного комплекса может обеспечить государственная поддержка, а именно выделение дотаций на развитие отрасли животноводства. Вследствии сокращения объемов производства молока сокращается вожможность поступлення денежныхсредств в бюджет нашого государства.

Анотация

В статье отражено, что производство молока не может существенно функционировать в условиях жесткой конкуренции без государственного регулирования и финансовой поддержки. Переход к частной форме хозяйствования, использование современных технологий производства молока не эффективно без государственного регулирования цен на данный вид продукции.

Ключевые слова: молоко, молочное скотоводство, цена, дотации, рентабельность, аграрная реформа, кормовая база.

Анотація

У статтівідображено, щовиробництво молока не можеістотнофункціонувати в умовахжорсткоїконкуренції без державного регулювання та фінансовоїпідтримки. Перехід до приватноїформигосподарювання, використаннясучаснихтехнологійвиробництва молока не ефективнобез державного регулюванняцін на даний вид продукції.

Ключові слова: молоко, молочнескотарство, ціна, дотації, рентабельність, аграрна реформа, кормова база.

Summary

The article reflects that milk production can not essentially operate in a highly competitive market without government regulation and financial support. The transition to private management, the use of modern technologies of milk production is not effective without state regulation of prices for this product.

Keywords: milk, dairy cattle, price subsidies, profitability, agrarian reform, forage base.

Список использованной литературы:

1. Горпинич О. В. Економічна ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах / О. В. Горпинич // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. - № 3 (15). – С. 59-65.
2. Громов С. Молочноескотоводство Вологодчины / Громов С., ТяпугинЕ. // Молочное и мясное скотоводство. – 2005. - № 2. – С. 4-8
3. Касторнов Н. Эффективность и конкурентоспособность молочного скотоводства / Н. Касторнов // Молочное и мясное скотоводство. – 2004. - № 7. – С. 2-4.
4. Келеберда А. Наши достижения, перспективы и проблемы / А. Келеберда // АгроМир. – 2012. - № 36 (544). – С. 3.
5. Прохоренко П. О мерах стабилизации роста производства и реализации молока / Прохоренко П., Амерханов Х. // Молочное и мясное скотоводство. – 2005. - № 2. – С. 2-4.
6. Радько В. Виробництво молока в Україні та його економічна ефективність / В. Радько // Аграрна економіка. – 2010. – Том 3. - №1-2. – С.
7. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крім за 2011 рік / [Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим]; за ред. В. І. Колеснік. – Сімферополь, 2012. - 550 с.
8. Чорнопищук Т. І. Сучасний стан та перспективи розвитку виробництва молока у господарствах Вінничини / Т. І. Чорнопищук // Науковий вісник Національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького. – 2012. – Том 14. - № 4 (54). – С. 535-540
9. Что будет с ценой на молоко? [Електронний ресурс] // Открытый сайт «Маяк Мониторинг». – Режим доступа: http://www.mayak.zp.ua/agricultural-market/1599-chto-budet-s-tsenoy-na-moloko

УДК: 338.42.

Мілашовська О.І., Стегней М.І., Пачкал О.М.

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

Постановка проблеми. З метою забезпечення цивілізованого розвитку ринкових відносин в Україні вітчизняна наука використовує величезний арсенал наукових методів для встановлення параметрів, структури та інших характеристик досліджуваних об’єктів. Важливою стороною наукових методів, їх невід'ємною частиною для будь-якої галузі науки, є вимога об'єктивності та адекватності, що виключає суб'єктивне тлумачення результатів.

В умовах сучасного мінливого бізнес-середовища головним завданням суб’єктів господарювання стає швидке реагування на зміни та запровадження адекватних заходів в організації і веденні власної підприємницької діяльності. Безперервний моніторинг змін екзогенних та ендогенних факторів стали основними стратегічно важливими процесами, що визначають усю подальшу діяльність підприємницьких структур щодо створення продукту, його виробництва, доведення до споживача й одержання прибутку.

Бізнес-процеси відіграють важливу роль у формуванні стратегії діяльності та розвитку підприємства. Завдяки інтенсивному розвитку інформаційних технологій та

організаційно-функціонального проектування, моделювання бізнес-процесів стає не конкурентною перевагою, а вимогою часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні положення теорії і практики розвитку системи управління бізнес-процесами сформульовано в працях таких науковців, як І. Ансофф, М. Хаммер та інших. Питанням економічного та фінансового прогнозування приділено чимало уваги. Так, використання математичних методів моделювання і прогнозування для вирішення різних проблем на мікро- і макрорівні розглядається, в роботах А.М. Єріної [9], специфіка використання методів прогнозування в умовах ринку - в працях Е.Тихонова [10], фінансове прогнозування та прогнозування фінансового стану організації - в працях І.Т. Балабанова [8], Г. Земитана, Е. Бреслава.

Формулювання завдання дослідження. Метою даної статті є дослідження можливостей застосування інструментарію моделювання та прогнозування бізнес-процесів, визначення основних етапів прогнозування та обґрунтування методів розрахунку прогнозних фінансово-економічних показників.

Виклад основного матеріалу. Події останніх десятиріч стали потужним каталізатором сучасної наукової теоретичної та методологічної дискусії, значних змін в напрямку розвитку фінансової теорії, покликаних доповнити, якщо не замінити, звичні класичні доктрини. Все більше дослідників погоджуються з тим, що кращий баланс між фінансовими теоретичними конструкціями та їх практичною значимістю може бути досягнутий в результаті більш повного застосування фінансового прогнозування. [1, С.126]

У тлумачному словнику сучасної української мови прогноз (від грецьк. prognosis) визначається як передбачення на основі наявних даних напряму, характеру та особливостей розвитку й закінчення явищ та процесів у природі й суспільстві [5, С.1156].

На думку В. Царьова, «прогноз – це очікувана науково обґрунтована оцінка економічного, фінансового, техніко-технологічного стану підприємства в перспективі. Він носить імовірнісний характер і на відміну від плану, як правило, не визначає шляхів і необхідних за обсягом засобів (ресурсів) для здійснення намічених перспективних конкретних цілей» [7, С.74]. М. Пашута та А. Калина стверджують, що прогноз - це пошук реалістичного й економічно виправданого рішення і окреслюють його як зусилля, що докладаються з метою розрахувати майбутнє та предмет цих зусиль, зміст наслідків, до яких вони призводять [6, С.6].

Прогнозування можна розглядати як процес науково обґрунтованого передбачення можливого стану економічної системи та відповідних показників, що характеризують цей стан. У своєму дослідженні Кондіус І.С. виділяє чотири етапи прогнозування [2, С.87].

На першому етапі – постановка проблеми стійкого розвитку підприємства, як основної цілі побудови бізнес-процесу, та розроблення концептуальної моделі – обґрунтовується мета, завдання, принципи, функції, підходи перспективного прогнозування розвитку підприємства. Мета прогнозування розвитку підприємства – сценарне передбачення майбутнього стану динамічного зростання рівня економічного розвитку підприємства, що враховує як сформовані тенденції, так і намічені цілі; оцінку можливих наслідків обраних заходів управлінської політики.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких основних завдань: чітке визначення показників, які характеризують рівень розвитку підприємства та їх взаємодію, і будуть служити орієнтирами для подальшої розробки окремих програм економічного саморозвитку; вибір методичних прийомів, їх визначення в динаміці та трендів зміни на протязі прогнозного періоду.

Саме реалізація даних функцій прогнозування дозволяє визначити загальні та специфічні підходи, що складають його наукову основу.

На другому етапі – розробка математичних моделей – відбувається подальша формалізація проблем побудови бізнес-процесів та вираження її у вигляді конкретних математичних співвідношень, формул, рівнянь та нерівностей.

Алгоритми побудови математичної моделі передбачає наступні структурні елементи:

1) вибір із уже існуючих методів, або розробка унікального методу вирішення задачі;

2) розробка алгоритму для числового розв'язання задачі у відповідності до вибраного методу;

3) використання математичної моделі для складання прогнозів розвитку підприємств;

4) оцінка отриманих результатів;

5) перевірка адекватності математичної моделі. При необхідності проводиться коригування моделі шляхом уточнення математичних методів.

Третій етап – розробка комп'ютерної моделі, передбачає виконання наступних кроків:

1) вибір обчислювальних засобів (програмного забезпечення та технічної архітектури обчислювальних комплексів);

2) програмування або налаштування відповідних параметрів існуючих програмно-методичних комплексів;

3) налаштування програми (виявлення синтаксичних та логічних помилок та неточностей);

4) тестування програми (перевірка правильності роботи програми на різноманітних тестових прикладах);

5) оцінка адекватності комп'ютерної моделі.

На четвертому, завершальному етапі проводиться аналіз отриманих числових результатів й прийняття відповідних рішень, який включає:

1) планування проведення машинного експерименту, тобто складання переліку комбінацій змінних і параметрів, за яких повинно відбуватися моделювання системи;

2) виконання програми;

3) оцінювання отриманих результатів дослідження.

Всі ці чотири етапи пов'язані між собою і утворюють загальну комплексну модель процесу прогнозування розвитку підприємства, яка є композицією підмоделей, їхньою певною структуризацією, функції яких реалізуються на основі взаємодії різних підходів і методів. На проміжних етапах моделювання можуть виникати заздалегідь непередбачувані недоліки, які виявляються при їх ідентифікації. Якщо ж виправити такі помилки на проміжному етапі неможливо, то вони усуваються в наступних етапах, що пояснює існування зворотних зв'язків, завданням яких є забезпечення надійності моделі. Для того, щоб зменшити очікувані помилки, доведеться вносити зміни у вже існуючу модель. І, безумовно, модель необхідно уточнювати при зміні обставин. Такі зміни вносяться протягом всього часу, коли модель застосовується в реальному житті.

У фінансовому прогнозуванні найпоширенішими є такі напрямки розрахунку прогнозних показників [6, 9]:

1. Прогнозування обсягу продажу (реалізації). Для розрахунку значень прогнозних показників дають оцінку прогнозу обсягів продажу конкретних видів продукції та прогнозних цін на ці товари з використанням трендових значень цих показників за минулий період (5-10 років) та з врахуванням експертних оцінок за даними зміни ринкової ситуації.

2. Прогнозування доходів і витрат. Аналогічно до прогнозування обсягу продажу на пропорційній основі визначаються доходи та витрати операційної діяльності. Суми надзвичайних доходів і витрат не плануються.

3. Метод відсотка від продажу передбачає визначення кожної статті фінансового плану прогнозу, виходячи з її базової величини, що коригується на зміну обсягу продажу у відсотках до попереднього періоду.

4. Прогнозування балансу активів і пасивів підприємства - аналітичне обґрунтування обсягу і структури активів для реалізації місії підприємства та для досягнення його стратегічних цілей. Відповідно до цього визначають джерела їх покриття за рахунок

власного і залученого капіталу. За умов дефіциту капіталу у покритті потреб ресурсів економічної діяльності визначають потребу у зовнішньому фінансуванні.

5. Розрахунок критичної маси продажу – передбачає визначення параметрів беззбиткової діяльності. Критична маса продажу характеризує її гранично мінімальний обсяг, який забезпечує підприємству беззбиткове виробництво та збут. Чим більша маса продажу відносно до критичної, тим більше прибутку з цього отримує підприємство. Головне завдання фінансового менеджменту полягає у мінімізації критичного обсягу продажу продукції, що гарантуватиме більшу стабільність при зміні кон'юнктури товарного ринку та при конверсії виробництва.

Прогнозування, як один із методів управління не повинно зводитись тільки до розрахунку орієнтирів, що мають кількісне вираження. Під ним також потрібно розуміти метод пошуку оптимальних дій для підприємства. У цьому значенні прогнозування тісно пов'язано з перспективним аналізом, оскільки остаточний варіант дій вибирається після розгляду та приймається після порівняльного аналізу різних варіантів, зокрема і альтернативних [9].

Найпопулярнішими вважають такі методи фінансового прогнозування: метод експертних оцінок, методи обробки часових, просторових і просторово-часових сукупностей [10].

Метод експертних оцінок – це один із найпростіших і достатньо популярних методів, історія якого налічує не одне тисячоліття. Простим прикладом використання цього методу слугує встановлення прогнозів і планів на інтуїтивному рівні, але з використанням досвіду експертів. У сучасній інтерпретації цей метод прогнозування може передбачати багатоетапний процес опитування експертів за спеціальними схемами і опрацювання отриманих результатів за допомогою наукового інструментарію економічної статистики. Ці методи використовуються не тільки для прогнозування значень показників, але і в аналітичній роботі, наприклад для розробки систем коефіцієнтів, критичних значень показників.

Методи обробки часових, просторових і просторово-часових сукупностей відіграють важливе значення з точки зору формального прогнозування, але їх вирізняють за важкістю використання. Вибір методу залежить від багатьох факторів, зокрема від наявності даних.

Методи прогнозування широко використовуються у практичній діяльності різних підприємницьких структур. В Україні найбільшу популярність мають приватні підприємства, а серед господарських товариств – акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю. ПАТ Мукачівський завод "Точприлад" являється одним із найпотужніших підприємств Закарпатської області.

Застосуємо методи обробки часових сукупностей на прикладі прогнозування значення обсягу виручки від реалізації ПАТ Мукачівський завод "Точприлад".В таблиці 1 наведені фактичні і прогнозні показники значення обсягу виручки від реалізації. Для розрахунку прогнозних показників застосуємо рівняння регресії лінійного вигляду [8, С.487]:

$$Y = a + bx \qquad (1)$$

Для розрахунку коефіцієнтів a і b можна використати метод найменших квадратів (МНК), або використавши відповідні статистичні функції у пакеті Microsoft Excel: для вільного коефіцієнта a - INTERCEPT (ОТРЕЗОК), кутового коефіцієнта b - SLOPE (НАКЛОН).

Для нашого прикладу коефіцієнт a = 15225,82, b = 1162,64. Рівняння регресії матиме вигляд:

$$Y = 15225{,}82 + 1162{,}64x \qquad (2)$$

Економічна інтерпретація даних показників полягає у наступному: за інших рівнозначних умов обсяг виручки від реалізації наближається до 15225,82 тис.грн., а середньорічний приріст обсягу виручки від реалізації складатиме 1162,64 тис.грн.

Підставивши в рівняння замість значення х номери наступних періодів можна отримати прогноз (див табл. 1).

Таблиця 1

Фактичні і прогнозні показники значення обсягу виручки від реалізації ПАТ Мукачівський завод "Точприлад", тис.грн.*

Період	№ періоду	Фактичний обсяг виручки від реалізації 2010-2012рр	Період	№ періоду	Прогнозований обсяг виручки від реалізації на 2013-2015рр
1 кв. 2010	1	11508	1 кв. 2013	13	30340
2 кв. 2010	2	15638	2 кв. 2013	14	31503
3 кв. 2010	3	20304	3 кв. 2013	15	32665
4 кв. 2010	4	21994	4 кв. 2013	16	33828
1 кв. 2011	5	23231	1 кв. 2014	17	34991
2 кв. 2011	6	22407	2 кв. 2014	18	36153
3 кв. 2011	7	26465	3 кв. 2014	19	37316
4 кв. 2011	8	29354	4 кв. 2014	20	38479
1 кв. 2012	9	25213	1 кв. 2015	21	39641
2 кв. 2012	10	23497	2 кв. 2015	22	40804
3 кв. 2012	11	26331	3 кв. 2015	23	41967
4 кв. 2012	12	27454	4 кв. 2015	24	43129

* Розроблено автором

Розглянемо альтернативний варіант прогнозу з використанням ковзних середніх. Це досить поширений метод згладжування, який використовується при прогнозуванні тенденцій в разі нерегулярного або вибіркового характеру даних (напр., тенденції — сезонні чи циклічні). Метод зменшує варіацію показників, тобто "згладжує" випадкові дані, що дає можливість відділити закономірності від випадкових коливань. Цей метод може бути ефективнішим, ніж методи, які ґрунтуються на довготривалих дослідженнях. Для нашого прикладу прогноз з використанням ковзних середніх буде мати вигляд:

Таблиця 2

Прогнозування обсягу виручки від реалізації ПАТ Мукачівський завод "Точприлад" з використанням методу ковзних середніх, тис.грн.*

рік	№ періоду	Фактичний обсяг виручки від реалізації	Прогнозований обсяг виручки від реалізації
1 кв. 2010	1	11508	-
2 кв. 2010	2	15638	15817
3 кв. 2010	3	20304	19312
4 кв. 2011	4	21994	21843
1 кв. 2011	5	23231	22544
2 кв. 2011	6	22407	24034
3 кв. 2011	7	26465	26075
4 кв. 2011	8	29354	27011
1 кв. 2012	9	25213	26021
2 кв. 2012	10	23497	25014
3 кв. 2012	11	26331	25761
4 кв. 2012	12	27454	28868

Продовження таблиці 2

1 кв. 2013	13	-	29872**
2 кв. 2013	14	-	30877**
3 кв. 2013	15	-	31881**
4 кв. 2013	16	-	32886**

* Розроблено автором

**- прогнозні показники розраховані на основі ряду ковзних середніх за допомогою функції ПРЕДСКАЗ у пакеті Microsoft Excel

Графічно це можна показати так:

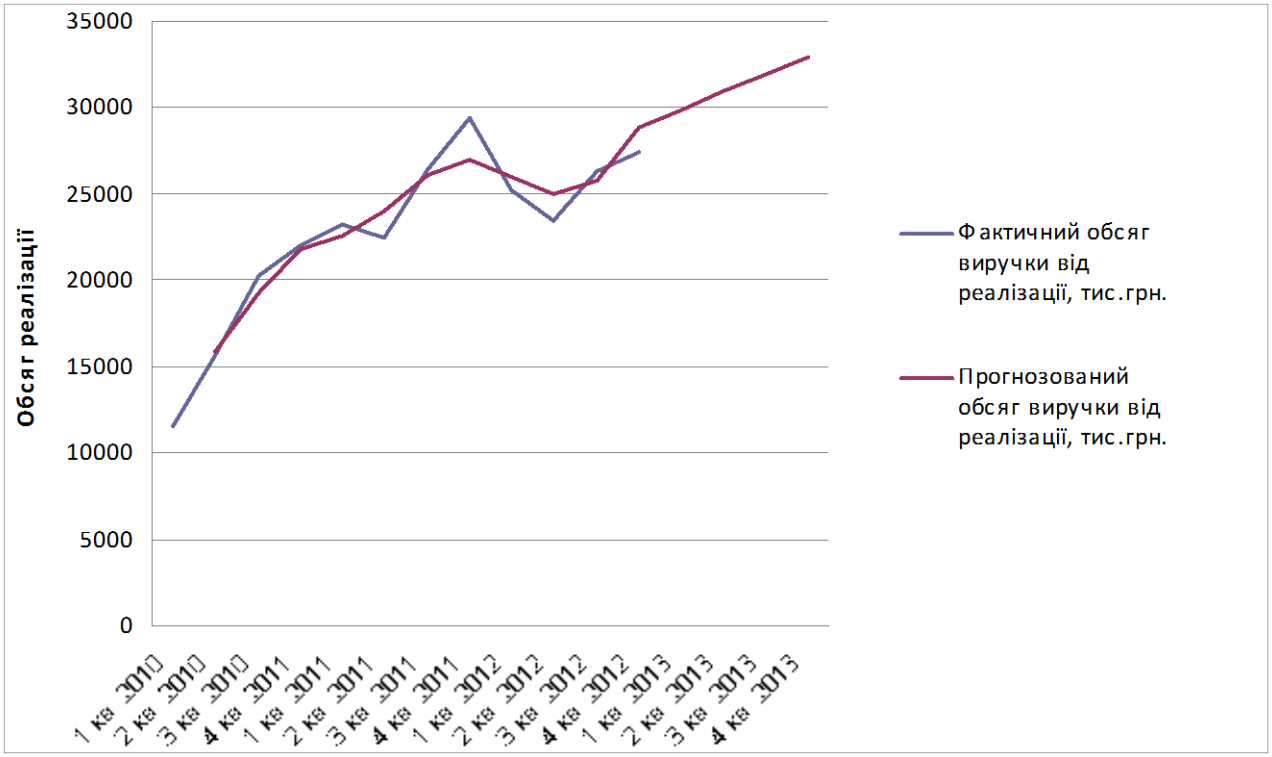


Рис.1. Прогнозована за допомогою методу ковзних середніх динаміка обсягу виручки від реалізації ПАТ Мукачівський завод "Точприлад", тис.грн.

Застосування різних методів прогнозування може давати різні результати, різні значення прогнозованих показників. Вибір найбільш точного методу прогнозування можна здійснити на основі ретроспективного аналізу шляхом порівняння прогнозованих і фактичних показників за попередньо прогнозовані періоди. У нашому прикладі, результати прогнозування обсягу виручки від реалізації ПАТ Мукачівський завод "Точприлад" за допомогою різних методів не сильно відрізняються одне від одного, відхилення не перевищує одну одиницю виміру обсягу виручки. Вибір методу прогнозування в даному випадку може залежати від того на який прогнозний період необхідно зробити розрахунки. В якості очікуваного прогнозного значення можна визначати середнє із прогнозних значень отриманих різними методами.

Розглянуті етапи і методи прогнозування бізнес-процесів дають можливість керівникам підприємств оптимізувати діяльність на майбутні періоди.

Висновки. Управління будь-якою системою в умовах мінливого середовища може бути достатньо ефективним лише в тому разі, коли знання характеристик даної системи та доступні для використання механізми впливу в достатній мірі відображають її властивості та закономірності зміни. Чим адекватніші ці знання, тим вищий рівень ефективності управлінського рішення.

Моделювання та прогнозування стає невід'ємним атрибутом системи управління на усіх її рівнях – від невеликої фірми до національної економіки в цілому. Економіко-математичні моделі використовують для діагностики стану об'єктів управління, при вивченні причинно-наслідкового механізму формування варіації та динаміки соціально-економічних явищ і процесів, при моніторингу економічної кон'юнктури, при прогнозуванні та прийнятті оптимальних управлінських рішень, при формуванні стратегії діяльності.

Розглянуті етапи і методи прогнозування бізнес-процесів дають можливість знаходити засоби досягнення цілей, удосконалювати стратегію розвитку, оптимізувати діяльність на майбутні періоди. Ці можливості підтверджують необхідність подальших досліджень даної теми.

Анотація

У статті наведено можливості застосування різних методів прогнозування бізнес-процесів. Розглянуто та охарактеризовано основні етапи прогнозування. Використано методи розрахунку прогнозних фінансово-економічних характеристик бізнес-процесів.

Ключові слова: прогнозування, моделювання, параметри сукупності, мінливе середовище, стратегія діяльності.

Аннотация

В статье приведены возможности применения различных методов прогнозирования бизнес-процессов. Рассмотрены и охарактеризованы основные этапы прогнозирования. Использованы методы расчета прогнозных финансово-экономических характеристик бизнес-процессов.

Ключевые слова: прогнозирование, моделирование, параметры совокупности, изменчивая среда, стратегия деятельности.

Summary

The article presents the possibility of applying different methods of forecasting business processes. Considered and characterized the basic stages prediction. Methods of calculating of the predicted financial and economic characteristics of business processes are used.

Keywords: forecasting, modeling, changing environment, service strategy.

Список використаних джерел:

1. Гудзь О.Є. Модернізація методичних підходів фінансового прогнозування діяльності агроформувань до умов кризових деформацій / О.Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК. - 2009 р. - №3. - С. 125-129.
2. Кондіус І.С. Методичні засади побудови імітаційної моделі процесу прогнозування стійкого розвитку регіону / І.С. Кондіус // Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях: матеріали другої наук.-прак. конф. (23-24 вересня 2010р). - Бахчисарай; Сімферополь: ПП «Підприємство «Фенікс», 2010. - С. 87-89.
3. Сарай Н.І. Проблеми прогнозування фінансово-економічних показників в ході проведення фінансової діагностики підприємства / Н.І. Сарай // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». - 2011 р. -№ 23. - С. 131-135.
4. Мних Є.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. - К. : Київ. Нац. Торг.-екон. Ун-т, 2010. - 412 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. І голов. ред. В.Т.Бусел]. - К. : Ірпінь; Перун, 2002. - 1440 с.
6. Пашута М.Т. Прогнозування та макроекономічне планування : [навч. посібник] / М.Т. Пашута, А.В. Калина. - К. : МАУП, 1998. - 192 с.
7. Царев В.В. Внутрифирменное планирование / В.В. Царев. - СПб.: Питер, 2002. - 496 с.

8. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебн. пособие / И.Т. Балабанов – М.: Финансы и статистика. – 1999. – 527 с.
9. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. Посібник / А.М. Єріна – К.: КНЕУ, 2001.—170 с.
10. Тихонов Э.Е. Методы прогнозирования в условиях рынка: Учеб. пособие / Э.Е. Тихонов – Невинномысск, 2006. – 221 с.

УДК: 657:332.64

Рощина Ю. В.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ (ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ)

Постановка проблемы. Издавна земля составляла богатство нации, имела свою цену и являлась специфическим товаром. С провозглашением в Украине в конституционном порядке различных форм и видов собственности, в том числе на землю была определена система сведений и документов о правовом режиме земель, их распределении по собственникам земли, землевладельцам, землепользователям, арендаторам, категориям земель, их качественной характеристике и ценности. С этого же времени (после длительного перерыва) вновь появилась необходимость в бухгалтерском учёте земель.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические, методические и прикладные аспекты учета земельных ресурсов и их оценки нашли отображение в исследованиях известных отечественных и зарубежных ученых, специалистов и практиков, и им посвящены научные труды Новикова Ю.Н., Огийчука М.Ф., Гузара Б.С., Добряка Д.С., Бутынца Ф.Ф, Шияна В.И., Голова С., Данкевича А.Е., в которых рассмотрены теоретические, методические и практические аспекты организации учета и оценки земельных ресурсов.

Постановка цели исследования. Цель исследования – определить и обосновать экономическую сущность земли как объекта бухгалтерского учета с целью отражения ее в составе актива баланса (активного капитала) предприятия

Результаты исследования. Среди всех природных ресурсов земля занимает особое место. В сельском хозяйстве земля – главное средство производства, которое обладает рядом особенностей и выступает не только как материальное условие существования этой отрасли, но и как активный фактор производства. Земля является основным национальным богатством, которое находится под особой охраной государства, а также неотъемлемой составляющей сельскохозяйственного предприятия. Это закреплено в п.1 ст.1 Земельного кодекса Украины [5, с.11].

Развитие рыночных отношений в Украине расширило сферу деятельности сельскохозяйственных предприятий, что вызвало необходимость изменения системы бухгалтерского учета и перехода на международные стандарты. В международной практике разрабатываются методики учета земельных ресурсов в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) 16 «Основные средства», 17 «Аренда», 40 «Долгосрочные инвестиции». Переход на МСФО расширил предприятиям возможности по управлению отчетностью.

Стандарты устанавливают единые требования к определению сущности объекта учета, к их классификации, предлагают методологические подходы к оценке и отражению

в бухгалтерском учете отдельных хозяйственных операций, связанных с приобретением и реализацией земельных ресурсов как части основных фондов. Следует отметить, что в международном учете земельные ресурсы не относят к амортизируемому имуществу, поэтому стандарт в части амортизации на земельные ресурсы не распространяется.

В международной практике земельные ресурсы относят к основным средствам. Для определения основных средств в международной учетной практике используются три основных признака, которым должны удовлетворять причисляемые к ним активы. В составе таких признаков рассматривают: цель приобретения; длительность срока использования; наличие материальной формы. Всем этим признакам вполне отвечают земельные ресурсы.

Чтобы принятые на баланс земли были учтены в составе основных средств, они должны использоваться в качестве средств труда для организации основной деятельности компании — производства продукции, выполнения работ либо оказания услуг. Стандарты допускают приобретение земельных ресурсов для передачи в аренду либо для использования в административных целях [12, С.88].

Классификация основных средств в зарубежной учетной практике представляется в наиболее общем виде и используется она для определения основных групп амортизируемых активов. Поэтому в составе основных средств рассматриваются следующие классификационные группы: земля; здания и сооружения; машины и оборудование. В основу такого деления объектов основных средств положено единство подходов к определению степени износа и источников его покрытия [10, с.41].

Включение земли в состав объектов бухгалтерского учета возможно, только в том случае, если в стране существует механизм оценки земли по ее качественным признакам и правовая база совершения сделок с земельными участками. Для целей бухгалтерского учета действует правило, согласно которому поставленные на баланс земельные участки сохраняют свою первоначальную стоимость и качество.

Постановка на учет основных средств производится по первоначальной стоимости. В соответствии с международными стандартами в первоначальную стоимость основных средств включаются: покупная (контрактная) цена за вычетом скидок, предоставленных продавцом; невозмещаемые налоги в составе стоимости реализации; таможенные сборы; комиссионные, уплаченные агентам по торговле недвижимостью; расходы, прямо относящиеся к приведению основных средств в рабочее состояние (транспортировка, подготовка участка, монтаж, профессиональные гонорары архитекторам, инженерам, адвокатам и т.п.) [12, с.35].

При определении первоначальной стоимости земельных участков включают и затраты на осушение, очистку, улучшение земли. Кроме того, в состав первоначальной стоимости земли включают затраты по доведению земельного участка до состояния, в котором возможно его эффективное использование. Таким образом, при определении первоначальной стоимости основных средств в международной учетной практике действует правило, согласно которому «все затраты, необходимые для приведения основного средства в рабочее состояние, относятся на его первоначальную стоимость» [6, с.33].

Одним из способов приобретения земли в странах с рыночной экономикой является покупка, в результате которой цена устанавливается за весь комплекс приобретаемых объектов (например, продажа с аукциона). При постановке приобретенных активов на учет возникает проблема определения первоначальной стоимости каждого объекта, включенного в приобретенный комплекс. Общий подход к ее решению согласно требованиям международных стандартов заключается в распределении общей суммы затрат на приобретение объекта в комплексе между его составными частями. Такое распределение должно осуществляться пропорционально рыночным ценам, установленным на аналогичные активы.

При определении рыночных цен используются мнения независимых экспертов —

оценщиков, данные каталогов, товарных бирж и агентств по торговле недвижимостью, оценки, применяемые страховыми компаниями, и т.п. Результатом распределения является стоимость, которая с учетом общих подходов к оценке земельных ресурсов будет отражена в инвентарных карточках их учета.

Если земельные ресурсы приобретаются в результате обменных операций, то для определения стоимости такой сделки используется следующий принцип оценки: «первоначальная стоимость приобретаемого актива (основных средств) должна равняться рыночной стоимости отдаваемого актива или рыночной стоимости получаемого актива, в зависимости от того, какая оценка наиболее очевидна». Данный принцип, установленный в отношении обмена неденежных активов, предусмотрен в международных стандартах. Если в результате проведения таких операций оценки активов, подлежащих обмену, не равны, то определяется финансовый результат, который должен оцениваться с точки зрения финансового и налогового учета.

С точки зрения определения сущности хозяйственной операции проблемной является безвозмездная передача земельных ресурсов. Различные мнения и подходы существуют относительно определения источника покрытия оценочной стоимости передаваемого актива. Это связано с тем, что в бухгалтерском балансе зарубежной компании раздел собственного капитала представлен двумя составляющими: вложенным капиталом и накопленной прибылью. Сумма вложенного капитала определяется в момент регистрации компании и в процессе последующей деятельности корректируется суммой добавочного капитала (эмиссионного дохода), отражающего изменение его рыночной оценки. Поэтому возникает проблема, к какой части собственного капитала отнести источник покрытия безвозмездно полученных основных средств [17, с.20].

При отражении в финансовом учете расходов на поддержание земельных ресурсов в рабочем состоянии возникает проблема определения источника их покрытия. Такая проблема обычно стоит по земельным угодьям в сельском хозяйстве.

Все направления выбытия земельных ресурсов в международной практике отражаются на счетах сложной бухгалтерской проводкой, в составе которой происходит списание первоначальной стоимости и затрат на поддержание земельных ресурсов в рабочем состоянии, учитываются любые доходы и расходы, связанные с выбытием, и определяется результат от выбытия (в части прибыли или убытка) [11, с.31]. Таким образом, в балансе зарубежной компании имеет место только один результат от переоценки: общее снижение или увеличение стоимости земельных ресурсов.

В соответствии с международными стандартами в финансовой отчетности в отношении земельных ресурсов должна быть отражена следующая информация: общая оценка земельных ресурсов (в балансе компании); затраты на поддержание земельных ресурсов в рабочем состоянии в период их эксплуатации (в отчете о прибылях и убытках); первоначальная (восстановительная) стоимость земельных ресурсов в зависимости от их назначения, сумма затрат произведенных в период эксплуатации земельных угодий для поддержания их в рабочем состоянии (в приложениях к балансу).

В системе бухгалтерского учёта США в составе нематериальных активов существует такой их вид, как лизхолд, то есть право занимать определённый участок земли в соответствии с долгосрочным договором аренды. В составе номенклатуры счетов системы DATEV по Закону о порядке составления баланса в Германии выделены статья баланса и счёт имущества "Земельные участки, права на владение земельными участками"[10, с.28].

Права пользования и права аренды подразделяются: по срокам на бессрочные или имеющие определённый срок пользования по способам поступления в организацию: покупные, внесённые в качестве вклада в уставный капитал организации учредителями и пайщиками, полученные безвозмездно, право ограниченного пользования – сервитуты; в зависимости от того, кто их вносит, передаёт, продаёт: физические лица, органы исполнительной власти, другие юридические лица.

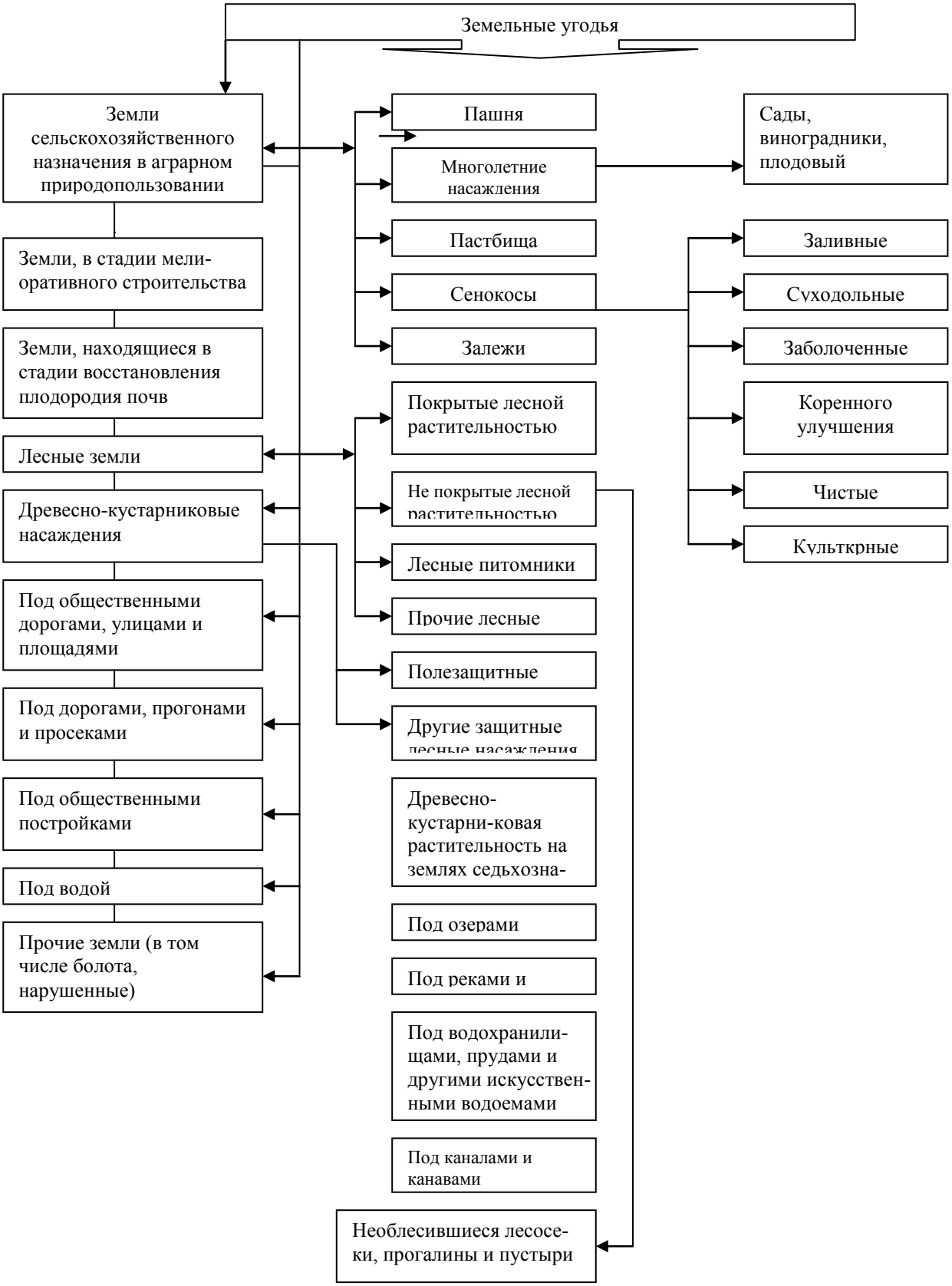


Рис. 1. Классификация земель как объекта бухгалтерского учета аналитического и синтетического учёта

В соответствии со всеми этими особенностями строится и методика их учёта. Следует также учитывать, что, если на балансе организации отражаются нематериальные активы - права пользования и права аренды на земли, то на забалансовом учёте

отражаются сами земли сельскохозяйственного назначения, находящиеся в пользовании или в аренде.

Основой для построения методики бухгалтерского учета земель, является, с нашей точки зрения, классификация земель. На основании терминов и их определений по классификации земельных угодий нами составлена схема классификации земельных угодий как объекта бухгалтерского учета (рис. 1).

В системе бухгалтерского учёта в его финансовой, управленческой и налоговой подсистемах учёт земельных угодий занимает определённое место. Целью учёта земель в подсистеме финансового учёта является формирование информации в количественном, качественном и стоимостном измерителях о землях в собственности, пользовании и аренде на основании данных первичных документов и регистров

Оценка стоимости земли производится для определения взносов в уставной капитал предприятий, оформления залога, определения цены купли-продажи, аренды, а также для иных целей, предусмотренных законодательством.

В мировой практике есть три основные цели оценочных работ: - определение рыночной цены земли;

- определение среднего размера чистого дохода при обычном на данной территории способе использования земли;

- установление уровня окупаемости производственных затрат на разных по качеству землях [14, с. 53].

Земля может оцениваться как: природный ресурс (природный объект); и как объект недвижимости (рис. 2).

Естественно, что цена участка определяется рядом факторов, присущих этой территории.

Прежде всего, размером земельного участка, от которого зависит возможность механизации сельскохозяйственных работ.

Далее, почвенным плодородием и возможностью его воспроизводства, удаленностью от рынков сбыта и рынков приобретения товаров (транспортным расположением участка и наличием дорог), наличием развитой производственной инфраструктуры (электричество, газ, водоснабжение, связь и т.д.).

Земля как природный ресурс представляет собой нерукотворное благо, обладающее рядом полезных качеств для определенного сообщества людей.

Такими полезностями могут быть: возможность проживания, возможность использования определенных водных источников, сложившегося природного и архитектурного ландшафта, климатических особенностей, присущих этой территории и др. Земля как природный ресурс может обладать ценностью при отсутствии рыночной стоимости, существуют методы ее расчета.

Основанием для проведения оценки земель является решение органа исполнительной власти или органа местного самоуправления. Нормативная денежная оценка земельных участков может проводиться и на основании договора, который составляется заинтересованными лицами. А также может проводиться экспертная оценка по решению суда.

Оценка земельных ресурсов требует от оценщиков глубоких знаний о влиянии свойств земли на процесс и результаты сельскохозяйственного производства, так как отдельные участки сильно различаются между собой по своим природным и приобретенным в процессе эксплуатации свойствам и неодинаково пригодны для применения механизированной технологии возделывания сельскохозяйственных культур.

Оценка земли в Украине проводится на основе методик и стандартов, принятых в мировой практике по оценке недвижимости и бизнеса (Национальная Ассоциация оценки и Институт оценки США, Российское и Украинское общества оценщиков) [17, с.381].

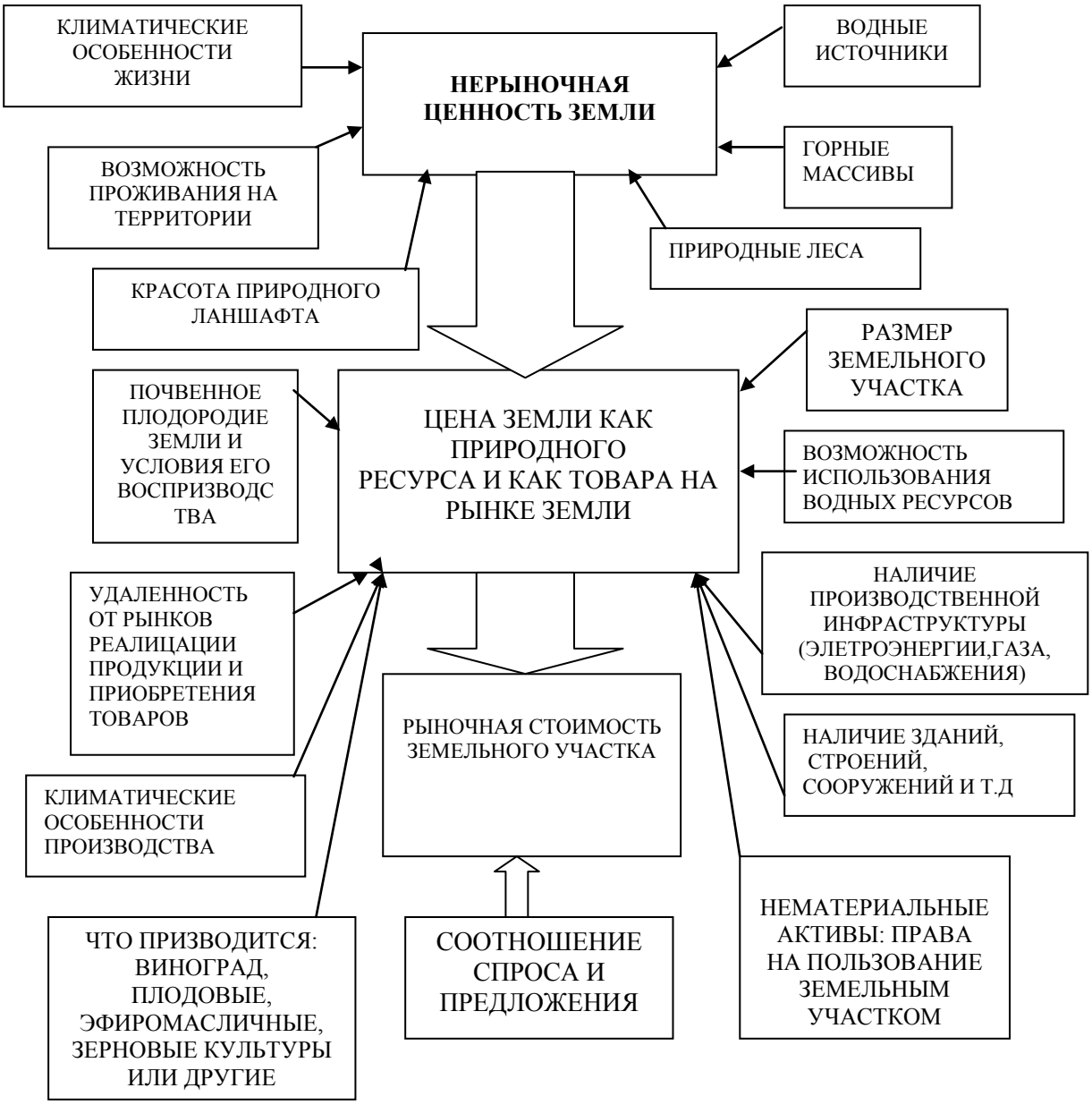


Рис. 2. Факторы, влияющие на ценность земли, как природного ресурса, и на цену земельного участка для производства сельскохозяйственной продукции

В зависимости от выбранного объекта различают такие виды оценки:

1. Хозяйственную оценку земель, при которой единицей объекта оценки служит все землепользование хозяйства;

2. Внутрихозяйственную оценку земель, при которой единицей объекта оценки являются земельный участок, поля севооборота, квартал многолетних насаждений или другой первичный земельный ареал [14, с.54].

Денежная оценка земельных участков определяется на рентной основе и в зависимости от назначения и порядка проведения может быть нормативной и экспертной (ч.2 ст.201 ЗКУ и ст.5 Закона об оценке земель [3]), осуществляется с целью регулирования отношений при передаче земли в собственность, наследство, под залог, купле-продаже, аренде, определении ставки земельного налога, учете совокупной стоимости основных средств и т.д..

Мы предлагаем денежную оценку земли осуществлять по такой формуле:

ДОЗ = (0,7 ПР+Ар) х Т, где (1)

ПР – прибыль, полученная отраслью растениеводства, как разница между стоимостью продукции растениеводства и производственными затратами, которые также выражаются в сопоставимых ценах. Это можно выразить через Кр - коэффициент рентабельности следующим образом:

Кр = (ВП-ПЗ)/ПЗ или ПЗ х КР=ВП-ПЗ или ПЗхКр-ПЗ= ВП или Пз(Кр+1)=ВП

Откуда ПЗ = ВП/(1+Кр) (2)

и, наконец, ПР = ВП –ПЗ (3)

Критически оценивая результаты научных исследований и мировой практики денежной оценки земли, следует отметить, что в денежной оценке необходимо применение показателя экономического эффекта, полученного от использования земельных участков лучшего качества и более выгодного их месторасположения. Таким показателем является рентный доход, который получает при производстве сельскохозяйственных культур.

Между нормами ЗКУ и нормами Закона об оценке земель есть несоответствие. Так ст. 128 ЗКУ [5, с.346] предусмотрено, что стоимость земельного участка определяется на основании его денежной и экспертной оценки, которая проводится по методике, утвержденной Кабинетом Министров Украины. Однако в ст. 5 Закона об оценке земель и, в ст. 201 ЗКУ [5, с.519] сказано, что денежная оценка земельных участков в зависимости от назначения и порядка проведения может быть нормативной и экспертной. Поэтому получается, что ЗКУ рассматривает экспертную оценку как отдельный вид экономической оценки, а закон об оценке земель — как подвид денежной оценки. Землепользование в Украине в соответствии с законом "О плате за землю" является платным. Формами платы выступают: земельный налог, арендная плата, цена на землю при ее покупке.

Поэтому нормативная денежная оценка земельных участков используется для определения размера земельного налога. Вместе с тем экспертная денежная оценка земельных участков и прав на них осуществляется с целью определения стоимости объекта оценки и используется при осуществлении гражданско-правовых соглашений относительно земельных участков и прав на них (ст. 5 Закона об оценке земель). Для целей бухгалтерского и налогового учета понадобятся оба вида оценки.

Выводы: 1. Земельные ресурсы являются специфической экономической категорией и объектом учета. Операции с ними требуют индивидуальных знаний и подходов в экономических, бухгалтерских и правовых вопросах. В управлении земельными ресурсами возникли новые задачи. Они связаны с отношением к земле, переданной собственниками в уставные капиталы организаций.

2. Денежная оценка земли сельскохозяйственного предприятия необходима: - в случаях осуществления арендных операций; - в процессе формирования собственного капитала предприятий; - в процессе банковского кредитования; - для определения стоимости предприятия как целостного имущественного комплекса.

Это доказывает необходимость проведения оценки, соответствующей возможной эффективности использования земельных угодий в хозяйственном обороте.

2. Оценка земельных ресурсов должна быть проведена согласно действующему законодательству с выбором того или иного вида оценки в зависимости от поставленных целей и задач на предприятии.

Анотація

У статті узагальнено зарубіжний досвід бухгалтерського обліку земель і показано вплив міжнародних стандартів на організацію обліку цього об'єкту в Україні, розглянуті питання організації оцінки земельних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах, проаналізовані методологічні основи грошової оцінки земельних ресурсів. Обгрунтована необхідність проведення цієї оцінки в сучасних умовах функціонування підприємств.

Ключові слова: бухгалтерський облік, земельний ринок, купівля-продаж

земельних ділянок, оренда, грошова оцінка, первинна вартість.

Аннотация

В статье обобщен зарубежный опыт бухгалтерского учета земель и показано влияние международных стандартов на организацию учета этого объекта в Украине, рассмотрены вопросы организации оценки земельных ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях, проанализированы методологические основы денежной оценки земельных ресурсов. Обоснована необходимость проведения этой оценки в современных условиях функционирования предприятий.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, земельный рынок, купля-продажа земельных участков, аренда, денежная оценка, первоначальная стоимость.

Annotation

In the article foreign experience of record-keeping of earths is generalized and influence of international standards is rotined on organization of account of this object in Ukraine, the questions of organization of estimation of the landed resources are considered in agricultural enterprises, methodological bases of money estimation of the landed resources are analysed. The necessity of leadthrough of this estimation is grounded for modern operating of enterprises.

Keywords: record-keeping, landed market, purchase-sale of lot lands, lease, money estimation, acquisition cost

Список литературных источников:

1. Закон Украины «Об оценке земель» от 11.12.2003 г. № 1378-IV, с изменениями и дополнениями.
2. Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 16.07.99 г. № 996-XIV.
3. Земельный кодекс Украины от 25.10.2001 г. № 2768 – III, с изменениями и дополнениями.
4. Лесневская Н.А. Проблемы учета основных средств в международной практике /Лесневская Н.А. //Международный бухгалтерский учет, 2001 - №12 (36) - С. 9, 41.
5. Ляшенко Ю. Операции с землей / Ляшенко Ю., Кобзан С., Левков В. – Х.: Фактор, 2007. – 824 с.
6. Международные стандарты финансовой отчетности. - М.: Аскери, 1999, С.88.
7. Новиков Ю.Н. Денежная оценка земель Крыма и ее практическое использование / Новиков Ю.Н. – Симферополь: Таврия, 2002. – 280 с.
8. Палий В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности /Палий В.Ф. - М.: ИНФРА - 2002.- 456 с.

УДК: 331.556(4)

Січко С.М.

ОСОБЛИВОСТІ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЄС

Постановка проблеми. В останні роки міграція населення набула статусу глобальної проблеми, що несе в собі, іноді, загрозу безпеки особі, суспільства, держави. В країнах Європи імміграційна проблема занадто політизується у зв'язку з кризою моделі нації-держави і необхідністю вибору між цінностями прав людини та внутрішньою безпекою. У європейській громадській думці склалося уявлення про міцні зв'язки іммігрантів з організованою злочинністю, тероризмом і ісламським фундаменталізмом. В

той же час розвиток єдиного європейського ринку багато в чому залежить від свободи пересування і мобільності трудових ресурсів [6; с. 143]. Тому міграційна політика стала одним з важливих напрямів зовнішньої політики Європейського Союзу, що актуалізує необхідність вивчення цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий внесок у розробку питань міжнародної міграції та міграційних процесів в країнах ЄС, а також теоретичних аспектів міграції населення внесли дослідники: Г. С. Вітковская, О. Д. Воробьева, Н. Каменскій, Л. В. Макарова, В. І. Мукомель, В. М. Моісеєнко, І. Б. Орлова, В. В. Покшішевскій, С. В. Соболева, А. В. Топілін, І. Г. Ушкалов, Бенінг В., Борхас Г., Коулман Д., Солт Д., Стокер П. та інші. Проблеми міграційної політики країн ЄС вивчали такі автори як П. Бьюкенен, М. Вейнер, М.Б. Денисенко, В.А. Іонцев, Мартен Пітер Вінк, С.В. Рязанцев та ін.

Метою дослідження є визначення особливостей міграційної політики в країнах ЄС.

Основні результати дослідження. До середини 80-х років держави Європейського Союзу досить спрощено регламентували питання імміграції. Однак до початку 90-х років потоки іммігрантів у розвинені західноєвропейські країни прийняли масовий характер. В результаті країни ЄС почали здійснювати політику, направлену на жорсткість режиму в'їзду в регіони іноземних громадян, не відмовляючись від положень Женевської конвенції ООН про статус біженців 1951 р., а також положень Заключного акта Хельсінкських угод про свободу переміщення людей. Ця політика здійснюється за допомогою гармонізації національних імміграційних законодавств, уніфікації процедур і документації, яка регулює доступ іноземців на територію зони Шенгенської угоди [1].

Імміграційна політика країн ЄС, незважаючи на деякі розходження і національні особливості, характеризується в даний час наступними принципами: проведенням політики по обмеженню в'їзду в країну низько кваліфікованої робочої сили, боротьбою з нелегальною імміграцією, проведенням політики реміграції.

Однією з основ у системі безпеки, що компенсують керування внутрішніх кордонів ЄС (як це передбачається Шенгенською угодою), поряд із створенням Європола і Шенгенської інформаційної системи (СІС), є уніфікація національних правових норм країн Співтовариства по відношенню до іноземців, які знаходяться на їх території. Зазначена проблема була предметом серйозного аналізу в рамках ЄС, а ухвалення рішення по ним відбувалося в контексті Шенгенської, а пізніше і Маастрихтської угоди.

Важливим кроком у регулюванні імміграційної політики є підписана наприкінці 1990 року в Дубліні дванадцятьма країнами ЄС Конвенція про право притулку та поводження з біженцями (Дублінська конвенція). Вона виступає першою міжнародною угодою, яка дає біженцю певні гарантії того, що його заява повинна бути розглянута владою тієї держави, куди він її направляє. Для біженців, які проникли на територію ЄС нелегально, компетентною являється країна первинного в'їзду. Це правило не діє в тому випадку, якщо біженець перебував раніше в іншій державі ЄС і там подавав клопотання про надання притулку.

Конвенцією відзначається, що за кожною країною ЄС зберігається право «із гуманних розумінь задовольнити заяву біженця» [6; с. 144-145]. Конвенція регламентує також правила розгляду та обробки заяв про надання захисту. Біженці одержують можливість самостійно визначати бажану країну притулку на всьому просторі Співтовариства.

Крім Дублінської конвенції в регіоні діє також Конвенція про перетинання зовнішніх кордонів, яка передбачає координацію по питанню видачі віз і накладення санкцій на осіб, які нелегально перевозять людей, та не мають необхідних супровідних документів.

Однак проблема в тому, що наявна міжнародна правова база не відповідає сформованим у цьому регіоні реаліям. Внаслідок цього багато держав - членів ЄС почали

використовувати односторонні заходи жорсткої регламентації імміграції та надання захисту, це привело до окремих, але істотних невідповідностей із раніше прийнятими міжнародними актами. Наприклад, через розходження в принципах, які застосовуються у країнах Співтовариства, та сама особа, що звернулася з клопотанням про надання притулку, в одній із цих країн може бути визнаною біженцем, а в іншій їй в цьому буде відмовлено. Через значні розбіжності в законодавствах з питань в'їзду і перебування іноземців після скасування прикордонного контролю всередині ЄС виникли додаткові складності по регулюванню в'їзду-виїзду. Без розробки єдиного підходу при видачі віз будь-які суворі міри імміграційного контролю однієї з країн можуть бути обійдені шляхом в'їзду на територію ЄС через країну з більш сприятливим режимом в її межах. Таким чином, у іноземців є можливості безперешкодного проникнення на територію ЄС. За даними ООН станом на липень 2012 року в Германії зареєстровано 571,7 біженців з різних країн, в той же час цей показник в США – 264,8 біженців [9].

На думку експертної ради країн ЄС, найбільш ефективним і універсальним методом регулювання потоку біженців та іммігрантів являється введення уніфікованих в'їзних документів для всіх держав регіону. Це питання й стало ключовим пунктом Шенгенської угоди. Система заходів для «ефективного прикордонного контролю і вибіркового обмеження імміграції», названа «політикою контрольованої імміграції», була схвалена всіма країнами-членами Шенгенської групи у якості бази для спільних дій [6; с.144].

Імміграційна політика країн ЄС базується головним чином на контрольних і обмежувальних заходах. Особливе місце займають проблеми контролю за міжнародними транспортними перевезеннями населення і питання депортації біженців, які стали в останні роки дуже серйозною політичною, юридичною і економічною проблемою. На думку експертів Комітету з імміграційної політики ЄС, контроль на зовнішніх кордонах Співтовариства не забезпечує необхідний рівень безпеки. У зв'язку з цим країни ЄС вже найближчим часом будуть змушені повернутися до подальшого вивчення цієї проблеми. Так, не виключена можливість розробки нових варіантів концепції імміграційної політики ЄС і інших підходів до її реалізації в рамках «Єдиної Європи», причому вони будуть спрямовані насамперед на подальше обмеження міграційних потоків у країни ЄС [1].

Концепція інтеграції в умовах Західної Європи прийшла на зміну системі ротації, яка почала застосовуватися ще на початку XX століття, і набула найбільш масових масштабів на початку 60-х і частково в 70-ті роки. Система ротації означає, що мігранти приймаються на роботу тільки на чітко визначений термін. Одночасно в міграційній політиці західноєвропейських країн намітилися значні зміни стосовно держав, що не є членами ЄС. У результаті дії довгострокових чинників економічного, соціального і політичного характеру у середині 70-х років сформувалася нова імміграційна політика у відношенні країн не членів ЄС, що виражалася в наступному:

- був заборонений необмежений в'їзд іноземної робочої сили з метою працевлаштування, у зв'язку з чим зросло значення якісних характеристик трудових мігрантів;
- розпочали розробляти заходи для скорочення чисельності іноземного населення в країнах-імпортерах;
- стали приймати заходи для соціальної інтеграції давно проживаючих у країні іммігрантів.

У Великий Британії були надані більш широкі повноваження по депортації і виселенню незаконно прибулих у країну мігрантів. Депортації, відповідно до британського законодавства, підлягають всі особи, якщо їх присутність розглядається як «не сприятливою суспільному добробуту». Особи, що вважаються нелегальними іммігрантами, можуть бути виселені в будь-який час і без зайвої бюрократичної тяганини. Наприклад, до 2002 року щороку Франція депортувала лише 8 тис. нелегальних мігрантів. Ця кількість збільшилася у 2007 році, з того часу із Франції депортовано 210 тис. осіб. В

2011 році кількість депортацій збільшено до 28 тис. осіб на рік [7]. В 2010 році з Німеччини було депортовано 542 косовських циган. Слідом за Німеччиною про намір вислати 6500 косовських циган заявила Австрія, а також Швейцарія. Крім того, депортує циган і Данія - загалом до 400 осіб (близько 100 осіб з них - косовари, решта - громадяни Румунії) [10]. У 2010 році за порушення режиму перебування іноземців правоохоронними органами Словаччини було примусово депортовано 650 українських громадян та близько 150 – у першому кварталі 2011 р. [3].

Крім методів прямого впливу на скорочення чисельності нелегальних іммігрантів, до яких відноситься депортація і судове переслідування іноземців, які незаконно знаходяться в країні перебування, імміграційне законодавство містить також заходи впливу, що мають відношення до наймачів, які використовують працю нелегальних іммігрантів, у виді штрафних і судових санкцій. Подібні міри широко практикуються в Нідерландах, Німеччині, Бельгії, Люксембурзі та ін. країнах. Наприклад, відповідно до бельгійського законодавства, наймач, який використовує працю неофіційних мігрантів, повинен крім штрафу в 500 тис. бельгійських франків оплатити витрати по відправленню іммігранта та членів його сім'ї на батьківщину. Крім того, у судовому порядку може бути закрита вся або частина компанії наймача. У Німеччині сума штрафу з іноземця, що працює без дозволу, складає від 500 до 1000 марок. Одночасно з цим з власника підприємства, що використовує працю незареєстрованих іноземців, стягується штраф у розмірі 5 тис. марок [11].

Особливо суворі заходи приймаються стосовно посередників, які займається постачанням нелегальних іммігрантів. Так, французьким законодавством за такий злочин передбачене покарання позбавленням волі на термін від двох до п'ятьох років або накладання штрафу від 10 тис. до 200 тис. франків [4].

Незважаючи на жорсткість імміграційного законодавства і посилення заходів, направлених на захист національних ринків робочої сили від притоку неконтрольованих потоків мігрантів, країни-імпортери постійно відчувають потребу в обмеженому притоці робочої сили визначеного кількісного і якісного складу. Відповідно можна виділити заходи міграційної політики, направлені на регулювання чисельності і якісного складу прибуваючих трудових мігрантів.

Регулювання чисельності прибуваючих мігрантів здійснюється за допомогою імміграційної квоти, яка щорічно розраховується в країнах імпортерах. Даний показник розраховується як у цілому по країні, яка приймає трудящих мігрантів, так і по окремих категоріях прибуваючого населення. Що стосується регулювання якісного складу прибуваючих мігрантів, в інтересах країни-імпортера, скорочення чисельності трудящих мігрантів у приймаючих країнах, супроводжується одночасним зростанням вимог до їхнього якісного складу. Регулювання складу прибуваючих мігрантів здійснюється за рахунок активного використання державою селективної функції міграції, за допомогою якої можна впливати на якісний склад населення і трудових ресурсів країни в необхідних напрямках у даний історичний період.

Хоча імміграційна політика продовжує залишатися прерогативою національних урядів, Євросоюз доволі активно намагається виробити спільні підходи й заходи, спрямовані на гармонізацію національних імміграційних законодавств та на реальне вирішення нагальних проблем, пов’язаних із глобальним феноменом міграції.

Єдина імміграційна політика є одним із найактуальніших та водночас проблемним завданням європейської інтеграції. Першим законодавчим актом, який поширив компетенцію Євросоюзу на питання імміграції, був Амстердамський договір 1999 року. Протягом останніх років ухвалено низку законодавчих та нормативних актів у напрямку до вироблення єдиної європейської політики з питань міграції. Особливо активними в цьому процесі виявилися такі країни, як Фінляндія, Нідерланди та Швеція. Під фінським головуванням 1998 року була ухвалена перша спільноєвропейська програма «Простір свободи, безпеки та справедливості» (1999—2004), де окреслено загальні

принципи й напрямки міграційної політики. Її продовженням стала Гаазька програма (2005—2010) із визначенням конкретних механізмів контролю за міграційними потоками, візової політики, а також засобів боротьби з тероризмом та організованою злочинністю. Оперативними кроками на шляху реалізації цих програм стали: у 2005 році заснування Агентства спільного прикордонного контролю FRONTEX зі штаб-квартирою у Варшаві; у 2007 році запровадження програми VIS (Visa Information System) для координації практики видачі віз; 2008 року набула чинності директива про спільні процедури щодо репатріації нелегальних іммігрантів. Програмним документом став «Пакт про імміграцію та притулок», затверджений 2008 року під час головування Франції. Документ не є юридичним і має більше політичний характер, але він спрямований загалом на обмеження міграційних потоків, зокрема, через запровадження механізму селективної імміграції. У цьому контексті був підготовлений звіт Єврокомісії «Глобальний підхід до феномену міграції» (2008), у якому основною стратегією виступає налагодження діалогу та співпраці з країнами походження мігрантів [4].

Європейський Союз щодо мігрантів здійснює політику так званих «закритих кордонів», імміграційна політика більшості країн-членів Євросоюзу здійснюється на основі регулювання міграційних потоків і полягає у встановленні щорічних квот на легальний в'їзд іноземців залежно від потреб внутрішнього ринку праці. В усіх європейських країнах існує потреба адаптації своїх імміграційних законодавств і, водночас, переосмислення самого феномену імміграції з огляду на новий глобальний контекст, що виник після 11 вересня 2001 року та пов'язав питання міграції, особливо нелегальної, з проблемами тероризму, міжнародної та внутрішньої безпеки. Тільки в 2012 році близько 2 млн. заяв поступило на отримання візи, 138 тис. з яких було відхилено владою Німеччини за кордоном, першочерговою причиною приводиться – з міркувань безпеки [8].

У свою чергу, економічна й фінансова криза 2008 року спричинила негативні тенденції на ринку праці, змусивши національні уряди країн Євросоюзу переглянути й різко скоротити трудові квоти для в'їзду й працевлаштування іноземців. Так, Іспанія, чий уряд із 2008 року започаткував практику одноразових грошових виплат по безробіттю іноземцям, які втратили роботу, але за умови, якщо вони повернуться до себе на батьківщину і принаймні три роки не в'їжджатимуть на територію Іспанії. Усупереч очікуванням іспанського уряду, до цієї програми 2008 року долучилися лише близько двох тисяч іноземців. При цьому підтвердилася тенденція до збільшення нелегальної міграції за умов жорсткіших правил в'їзду та перебування на території країни.

В 2003 році Євросоюз ввів квоти на міграцію робочої сили. Квоти імміграції до ЄС встановлюватиметься для кожної країни окремо і залишатиметься в компетенції національних урядів. Квоти в Італії визначаються на основі повідомлень роботодавців про потребу найму іноземних працівників з урахуванням консультацій з асоціаціями підприємців. Невелика частина цих квот формується в результаті двосторонніх угод про залучення іноземної робочої сили. Для громадян з країн нових членів ЄС і громадян третіх країн встановлюються окремі квоти. Також існують квоти для сезонних робітників. Деякі категорії: спортсмени, перекладачі, медичні сестри не лімітуються. Система квотування в Іспанії, називається «contingente» але низьку ефективність цього механізму, спонукало органи влади впроваджувати більш гнучкі інструменти управління трудовою міграцією («Загальний режим» і «Каталог професій з дефіцитом робочої сили»). В якості альтернативам квоти Іспанський уряд уклав угоди з низкою держав Африки (Марокко, Нігерія, Малі), колишніми радянськими республіками (Молдова, Україна) та державами Латинської Америки (Домініканська Республіка, Колумбія, Еквадор, Перу). Щорічно в Португалії затверджується загальна квота можливого наймання іноземних працівників (кількість робочих місць, які за експертними оцінками не будуть зайняті місцевими мешканцями та іншими пріоритетними категоріями). В рамках цієї загальної квоти визначаються окремі квоти для кожного з автономних регіонів відповідно до їх потреб.

Так уряд Португалії залишив імміграційні квоти на 2010 рік на рівні 2009 року – 3 тис. 800 робочих віз. У 2009 році були заповнені тільки 26% вакансій на роботу в Португалії – це 1460 з 3800 робочих місць [12]. У Великий Британії квоти на в'їзд кваліфікованих спеціалістів у 2010 році до 1000 віз, річний ліміт віз для трудових мігрантів із запрошенням роботодавця до 20,7 тисяч на рік. Уряд Естонії 19 січня 2012 затвердив імміграційну квоту у кількості 1008 осіб [13]. На відміну від деяких країн Євросоюзу в Нідерландах відсутні квоти на професійну імміграцію. Європейський Союз має намір збільшити квоти на жінок. За підрахунками Єврокомісії в 2011 році лише 14% членів рад директорів найбільших європейських компаній – жінки. Якщо порівняти із 2010 роком, ця кількість збільшилася лише на два проценти, незважаючи на той факт, що останніми роками жінки становлять більше половини випускників усіх вишів. В 2012 році лише 24 компанії офіційно погодилися до 2015 року збільшити квоту для жінок у правлінні до 30% [5]. До 2020 року ця цифра має збільшитися до 40%.

З 8 червня по 1 липня 2012 року на територіях України та Польщі проводили чемпіонат з футболу «ЄВРО-2012» і в зв'язку з цим значно спростили процедуру проходження українсько-польського кордону. З 15 вересня 2012 року набула чинності Угода між Урядом Республіки Польща та Кабінетом Міністрів України про скасування оплати за оформлення національних віз [2].

Важливим інструментом міграційної політики ЄС в умовах формування «економіки знань» стало запровадження так званої «блакитної карти» (The Blue Card) – документа, згідно з яким висококваліфіковані трудові мігранти з країн, котрі не входять до складу ЄС, зможуть вільно переміщатися його територією в пошуках роботи. Станом на 2011 рік частка висококваліфікованих фахівців на ринку праці в Європі дуже мала - 1,72 %. В Австралії цей показник становить 9,9%, в Канаді - 7,3%, в США - 3,2%, в Швейцарії - 5,3 %. Брак висококваліфікованих кадрів зростає в країнах - членах ЄС на 3% на рік. Так в Німеччині спостерігається нестача 84 тис. кваліфікованих фахівців зі знаннями математики, комп'ютерних і природничих наук та 43 тис. інженерів [4].

Також регулювання чисельності прибулих мігрантів здійснюється за рахунок активного використання кожною державою селективної функції міграції, за допомогою якої можна впливати на якісний склад населення і трудових ресурсів країни в необхідних напрямках у даний історичний період.

В ЄС розглядається Проект "Смарт кордони", який планують завершити до 2018 року. За проектом всі особи, які в'їжджають /виїжджають в Європу будуть автоматично зареєстровані через електронну систему обліку, при в'їзді вони повинні будуть заплатити за чип, який дозволить вільно пересуватись. Основна мета Проекту контроль міграційних потоків [14].

В ЄС в регулюванні міграційних потоків в умовах рецесії переважали заходи посилення правил імміграції іноземних працівників у поєднанні із заходами щодо репатріації безробітних приїжджих. Однак, на думку експертів Комітету з імміграційної політики ЄС, контроль на зовнішніх кордонах Співтовариства не забезпечує необхідний рівень безпеки. У цьому зв'язку країни ЄС вже найближчим часом будуть змушені повернутися до подальшого вивчення цієї проблеми. Так, не виключена можливість розробки нових варіантів концепції міграційної політики ЄС і інших підходів до її реалізації в рамках «Єдиної Європи», причому вони будуть спрямовані насамперед на подальше обмеження міграційних потоків у країни ЄС [6; с.147].

Перспективи подальших наукових розробок. Тенденцією урядів багатьох розвинених країн стає свідома політика на полегшення в'їзду кваліфікованих мігрантів, а в разі необхідності – і низькокваліфікованих на тимчасовій основі. Тому, в перспективі, подальші дослідження дозволять використати досвід європейських країн при визначенні рекомендацій для розробки цілісної імміграційної політики.

Анотація

В статті розглядаються особливості становлення та розвитку міграційної політики Європейського Союзу в контексті європейської інтеграції та формування спільних політик ЄС. Аналізуються перспективи реалізації міграційної політики ЄС на сучасному етапі.

Ключові слова. ЄС, міграційна політика, біженці, іммігранти, міграція робочої сили.

Аннотация

В статье рассмотрены особенности становления и развития миграционной политики Европейского союза в контексте европейской интеграции и формирования совместных политик ЕС. Анализируются перспективы реализации миграционной политики ЕС на современном этапе.

Ключевые слова. ЕС, миграционная политика, беженцы, иммигранты, миграция рабочей силы.

Annotation

The peculiarities of formation and development of the migration policy of the European Union in the context of the European integration and the EU common policies are investigated in the article. The prospects of the EU migration policy at the present stage are analyzed.

Keywords. EU, migration policy, refugees, immigrants, labor migration.

Список використаних джерел:

1. Бандурка О.О. Адміністративно-правове регулювання міграційних процесів [Електронний ресурс] / О.О. Бандурка.- 2002.- Режим доступу: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z190_page_2.html.
2. Від завтра національні польські візи стануть для українців безкоштовними [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/~/1/0/all/2012/09/14/287546.
3. Гаваші О. У Словаччині поки що недостатньо знають про Україну, її можливості. /О. Гаваші/ [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://viza.uz.ua/news/4908.
4. Деделюк К.Ю., Сищук А.А. Міграційна політика Європейського Союзу в умовах формування «економіки знань» / К.Ю.Деделюк, А.А. Сищук/ Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки, №11, 2009.- Режим доступу: http://www/nbuv.gov.ua/portal/natural/nvvnu/misnarod_vidnoss/200_11/R1/Syshchuk.p.
5. Кількість мігрантів у Нідерландах за три місяці зросла до рекордної позначки [Електронній ресурс].- Режим доступу: http://www.fpsu.org.ua/index.=com_blog_calendar&modid=64&lang=ru&month=4&year=2011&Itemid=0.
6. Краєвська О.А. Міграційна політика Європейського союзу: політико-правовий аспект./О.А. Краєвська/ Науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах «Грані». - № 5 (79),2011.- С.- 143-147.
7. Нелегальні мігранти за гроші можуть потрапити майже в будь-яку частину Європи [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://tyzhden.ua/News/43878.
8. Новини. Германія. [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.dw.de/registry-proposed-to-check-illegal-immigration.
9. Новини. Глобалізація. [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.dw.de/record-numbers-of-refugees-says-unhcr/a-16038996.
10. Жизнь депортированных из Германии косовских циган [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ttolk.ru/?p=9053.
11. Жукова Н.Н. Миграционная политика Европейского Союза: дис. на соискание ученой степени канд. истор. наук: специальность 07.00.03 «Всемирная история» / Н.Н.Жукова; Ставропольский государственный университет. - Ставрополь, 2005.-346с.

12. Квота в ВНЖ на 2012 год [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://epp/eurostat.ec.europa/eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-11-043-EN.
13. Квоты для трудовых мигрантов [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://italia-ru.com/page/immigratsiya-italiua .
14. Новая миграционная политика в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zagran.kiev.ua/article.php?new=424&idart=4243.

УДК: 338.432

Янченко З.Б.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕРМІНОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ТА ЗМІСТОВНЕ НАПОВНЕННЯ

Постановка проблеми. Ефективність інноваційної діяльності сучасних підприємств як окремих, умовно замкнених систем та темпи їх інноваційного розвитку залежать від спроможності адаптуватися до змін – як внутрішніх, так і тих, що виникають поза межами підприємств. Якість адаптаційних можливостей підприємств багато в чому визначається їх здатністю реагувати на несподівані події, перш за все, впроваджувати та швидко освоювати нове обладнання чи технологічні прийоми, які підвищують загальну продуктивність та конкурентоспроможність. У той же час адаптація до нових умов – це не тільки ситуаційне управління. В сучасних умовах підприємства змушені не тільки передбачати основні загрози та ризики та користуватися сприятливими можливостями, що виникають в оточуючому середовищі, але і самостійно створювати ці можливості. У сьогоденному інформаційному та високотехнологічному суспільстві досягнення чи недосягнення цієї мети залежить від інноваційного потенціалу агропідприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інноваційного потенціалу, його змістовного наповнення, зв’язку з ресурсним потенціалом та забезпеченням відображено у значній кількості наукових праць багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних дослідників. Значний внесок у вивчення згаданих проблем проблеми зробили А. Анчишкин, Е. Божко, В. Гавва, С. Глазьєв, А. Гриньов, П. Друкер, Д. Кларк, Н. Краснокутська, В. Ландик, С. Меньшиков, А. Олексик, І. Рєпіна, У. Томпсон, А. Федонін, К. Фрімен, Й. Шумпетер, Ю. Яковець.

Незважаючи на значну кількість публікацій та досліджень, спрямованих на розкриття сутності поняття інноваційного потенціалу підприємства, проведених великою кількістю вітчизняних та зарубіжних учених, допоки що не можна говорити про вироблення задовільного підходу до визначення цього поняття. На нашу думку, це пов’язано як із неоднозначною природою інновацій, що можуть розглядатися одночасно і як результат, і як процес, і як новий об’єкт, і як перетворення існуючого стану і, нарешті як система, так і з невизначеністю та розмитістю уявлень про сам інноваційний потенціал, його безпосереднім зв’язком із активізацією інноваційного чиннику розвитку підприємств та здатністю інноваційно перетворювати наявні ресурси.

Ефективна реалізація інноваційного потенціалу підприємства та прийняття якісних управлінських рішень з його нарощування та перетворення, інкорпорації його в загальну стратегію розвитку підприємства вимагають повного розуміння сутності інноваційного потенціалу підприємства, а отже ставлять питання про коректне вживання пов’язаного з ним категоріально-понятійного апарату та більш глибоке вивчення питання змістовного наповнення терміну «інноваційний потенціал».

Постановка завдання. Метою статті є проведення критичного аналізу основних наукових підходів до визначення поняття «інноваційний потенціал підприємства», їх розширення та розробка на основі отриманих результатів нового, доопрацьованого терміну з позиції інноваційної сприйнятливості та здатності до активізації інноваційного чинника.

Виклад основного матеріалу. Поняття інноваційного потенціалу, який забезпечує економічне зростання системи за рахунок реалізації нововведень, вперше було запроваджено в економічну модель К. Фріменом. У фізичному сенсі потенціал характеризує запас енергії певного тіла, що перебуває в даній точці силового поля. Але в економіці існує й інше, похідне, визначення потенціалу як сукупності всіх ресурсів, що присутні в певній сфері [1]. Саме його зазвичай і приймають за основу вчені-теоретики, працюючи над визначенням сутності інноваційного потенціалу.

Досить показовою є еволюція поняття «інноваційний потенціал». Наприкінці XX ст. російські економісти (зокрема, С. Ільєнков, П. Завлін, А. Казанцев) інтерпретували інноваційний потенціал підприємства як здатність до сприйняття нових ідей та імітації нових технологій та продукції, розроблених у розвинених країнах [2]. До переваг цього визначення слід віднести використання альтернативного ресурсній концепції підходу та акцентування уваги на відкритості підприємства новим ідеям як невід'ємної частини інноваційності. Водночас, слід відзначити і притаманні визначенню недоліки. Зокрема, це частина про «імітацію нових технологій та продукції, розроблених у розвинених країнах». Таке формулювання фактично не зобов'язує підприємство до здійснення власних розробок та не спонукає до новаторства. Не можна погодитись і з пунктом про імітацію лише тих технологій та продукції, які розроблені в розвинених країнах. По-перше, не зрозуміло, за якими саме параметрами чи характеристиками визначати такі розвинені країни. По-друге, технологія та продукція, прийнятні для запозичення, можуть зустрічатися, наприклад, і у власній країні підприємства-інноватора, і її виключення з переліку суб'єктів, у яких можна здійснювати інноваційне запозичення, поряд із іншими недоліками, значно звужує поняття інноваційного потенціалу.

Більш виваженою є позиція, що виникла пізніше (представником її є Л. Оголєв), яка пов'язувала інноваційний потенціал підприємства з наявністю у нього активної інноваційної політики, що забезпечувала залучення до інструментів підвищення продуктивності праці науково-технічний розвиток. Таким чином, інноваційний потенціал мав визначатися не тільки імітаційною спроможністю підприємства до сприйняття чужих нововведень, але і здатністю самостійно «творити майбутнє», напрацьовувати власні поліпшуючі модифікації та радикальні, нові цінності. В узагальненому вигляді ця концепція отримала наступний вигляд: інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність можливостей нового бачення явищ – чи то глобального розвитку підприємства, чи то потреб, чи то вирішення поточних проблем [2]. До переваг такого підходу визначення інноваційного потенціалу слід віднести усунутий зафіксований у попередньому визначенні недолік щодо відсутності в інноваційній діяльності підприємства елементу новаторства, а також позиціювання науково-технічного розвитку як одного з інструментів підвищення ефективності діяльності підприємства, що є свідченням інноваційної природи його діяльності. Недоліком можна назвати занадто узагальнений вигляд, в якому отримала вираження сама концепція. Частина про нове бачення глобального розвитку підприємства більше стосується змін у загальній стратегії розвитку підприємства, ніж безпосередньо інноваційності його діяльності. Фактично, усі переваги, які були напрацьовані в концепції, не отримали закріплення у визначенні – воно занадто абстрактне та безпредметне. Можна також вказати на окремі недоліки і в самій концепції: не зрозуміло, що саме мається на увазі під активністю інноваційної політики, у чому ця активність виражається та як саме впливає на інноваційний потенціал.

Як правило, для трактування змісту інноваційного потенціалу використовується ресурсний підхід, тобто враховується інтегрована сукупність матеріального потенціалу та

потенціалу інтелектуального, що включає в себе всі наявні матеріальні і нематеріальні ресурси підприємства, які використовуються у його інноваційній діяльності та забезпечують досягнення конкурентних переваг шляхом розроблення і впровадження інновацій [3]. До переваг цього визначення слід віднести багатоплановість, тобто залучення для характеристики інноваційного потенціалу усієї сукупності ресурсів, які використовуються в інноваційній діяльності підприємства. На особливу увагу заслуговує акцент на дуальній природі інноваційного потенціалу, тобто поєднанні матеріальної та нематеріальної (інтелектуальної) складових. Серед недоліків визначення можна відзначити дещо штучну природу такої концепції інноваційного потенціалу, оскільки, на нашу думку, він являє собою самостійне явище і не може розглядатися виключно як просто сума складових, особливо ресурсів.

Незважаючи на те, що ресурсноорієнтоване визначення інноваційного потенціалу в сучасній економічній науці є найбільш розповсюдженим, існують і ті, хто не лише не підтримує, але й активно його спростовує. Так, зокрема, Л. Філіпшина та Ю. Бойко вважають доцільним визначати інноваційний потенціал як спроможність підприємств розробляти та впроваджувати інновації згідно із необхідними якісними стандартами для адаптації до змін у зовнішньому середовищі, виділяючи у його складі кадрову, інформаційно-методологічну, матеріально-технічну та організаційно-управлінську складові [4]. До переваг цього визначення слід віднести прив'язку поняття інноваційного потенціалу до потенційної можливості підприємства займатися інноваційною діяльністю, а саме розробляти та впроваджувати інновації. На додаткову увагу заслуговує підкреслення важливості ролі інновацій як необхідної умови ефективної адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Проте слід відзначити залежність інноваційного потенціалу від «необхідних якісних стандартів», визначення не дає відповіді на те, якими мають бути та чого саме стосуються ці стандарти, а також про яку саме якість у них ідеться.

Досить унікальним є визначення інноваційного потенціалу підприємства як міри готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міри готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін: сукупності інновацій, що знаходяться на різних стадіях науково-виробничого циклу, резервів техніки, технологій, кадрів та організації в апараті управління, непрацюючих запасів нових техніко-технологічних засобів, творчого потенціалу колективу [5]. Перевагою цього визначення є те, що головна увага приділяється не сукупності ресурсів підприємства, а його стану та готовності. Таким чином, можна стверджувати, що акцент у визначенні зроблено не на кількісних параметрах, але на якісних властивостях. Водночас, не можна не відзначити і окремі недоліки, що йому притаманні. До них, зокрема, слід віднести той факт, що інноваційний потенціал фактично розглядається лише як ступінь придатності до використання інноваційних ресурсів для реалізації певного завдання, у той час, як, на нашу думку, інноваційний потенціал виступає важливим самостійним феноменом, який не прив'язаний до реалізації конкретних інноваційних проектів або програм. Таке визначення фактично позиціонує інноваційний потенціал як критерій достатності, оцінку можливості реалізації того чи іншого проекту і не має жодних згадок про можливість реалізації невикористаних інноваційних резервів, ні про їх наявність чи оцінку.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що серед сучасних економістів-теоретиків переважає уявлення про інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, що забезпечують інноваційний розвиток підприємства. Популярність такого підходу у науковому середовищі України сприяла закріпленню його змістовного трактування і на законодавчому рівні. Зокрема, Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 433-IV від 16.01.2003 визначає інноваційний потенціал як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [6]. До переваг

цього визначення можна віднести широкий перелік ресурсів (інакше – можливостей), які виступають неодмінною умовою забезпечення інноваційного розвитку, та визначення поняття інноваційного потенціалу не тільки на рівні підприємства, але й на рівні регіону, галузі, країни тощо. Недоліки цього визначення типові для усіх визначень інноваційного потенціалу, сформульованих з урахуванням ресурсного підходу, а саме: інноваційний потенціал не можна розглядати виключно як просту суму або сукупність ресурсів, він виступає самобутнім явищем, яке, хоча і залежить від наявності ресурсів та ступеня їх готовності до подальшого використання, але все ж таки не зводиться до нього.

Зважаючи на вище викладені результати дослідження, ми пропонуємо наступне визначення інноваційного потенціалу: це здатність підприємства до здійснення інноваційної діяльності, що проявляється у сприйнятті нових ідей, розробці та впровадженні інновацій, реалізується частково або повністю і визначається сукупністю наявних матеріальних та інтелектуальних ресурсів.

Висновки. Коректне визначення та застосування поняття інноваційного потенціалу виступає запорукою розуміння особливостей перебігу інноваційних процесів на підприємстві, формування ефективної інноваційної політики та розробки на її основі методики по визначенню невикористаних резервів розвитку та їх успішної утилізації.

Запропоноване визначення інноваційного потенціалу як самостійного феномену, що є не просто алгебраїчною сумою ресурсних можливостей підприємства, може вважатися основою для доопрацювання норм законодавчого акту в частині формування пріоритетів інноваційного розвитку на мікрорівні. Надалі поняття «інноваційний потенціалу підприємства» у запропонованому вигляді буде використовуватися для визначення структури інноваційного потенціалу, формування методики його оцінки та визначення його достатності, а також розробки рекомендацій щодо його нарощування.

Анотація

Стаття забезпечує дослідження та аналіз різноманітних підходів до визначення поняття «інноваційний потенціалі підприємства» як чинника виживання підприємств в умовах зростаючої конкуренції та механізму локалізації наявних резервів розвитку. Також запропоновано визначення терміну «інноваційний потенціал підприємства» з позиції інноваційної сприйнятливості та здатності до активізації інноваційного чинника.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна сприйнятливість, ресурсний підхід, резерви розвитку.

Аннотация

Статья обеспечивает исследование и анализ различных подходов к обозначению понятия «инновационный потенциал предприятия» как фактора выживания предприятия в условиях возрастающей конкуренции и механизма локализации существующих резервов развития. Также предлагается определения термина «инновационный потенциал предприятия» с позиции инновационной восприимчивости и способности к активизации инновационного фактора.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная восприимчивость, ресурсный подход, резервы развития.

Summary

The author provides research and analysis of different approaches to the definition of «innovation potential of a firm» concept as a factor of survival of a firm in terms of increasing competitive struggle and device of localization of available reserves of development. Also the article offers the definition of the term “innovation potential of a firm” from the standpoint of innovation susceptibility and ability to activate the innovation factor.

Key words: innovation potential, innovation susceptibility, resource approach, reserves of development.

Список використаної літератури:
1. Словари русского языка: потенциал. – Электронный ресурс. – Режим доступа: poiskslov.com/word/потенціал.
2. Бабанова Ю.В. Инновационный потенциал – основа экономической безопасности в условиях кризиса. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.lib.csu.ru/vch/147/023.pdf.
3. Комишник В.І. Інноваційний потенціал підприємства та його складові. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://ev.nuos.edu.ua/content/%D1%96nnovats%D1%96inii-potents%D1%96al-p%D1%96dpriemstva-ta-iogo-skladov%D1%96.
4. Філіпшина Л.М., Бойко Ю.А. Оцінка інноваційного потенціалу та ефективність його реалізації. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://intkonf.org/ken-filipishina-lm-boyko-yua-otsinka-innovatsiynogo-potentsialu-ta-efektivnist-yogo-realizatsiyi/.
5. Инновационный потенциал и инвестиционный климат. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.bigmanage.com/?p=299.
6. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 433-IV від 16.01.2003. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=433-15.

УДК:663.2:334.7:658.8

Фрейдис Е.И.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВИНОГРАДАРСКО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АР КРЫМ

Постановка проблемы. Предприятия виноградарско-винодельческого типа являются одними из немногих в АР Крым, которые обладают полным производственным циклом. В настоящее время отмечена негативная тенденция сокращения производства виноградных вин на фоне растущих объёмов производства винограда. Понимание происходящих социально-экономических процессов позволит предприятиям разрабатывать конкурентоспособную товарную и сбытовую политику, повысить эффективность управления маркетингом.

Анализ последних публикаций. Вопросам развития виноградарско-винодельческой отрасли принадлежат исследования следующих отечественных учёных: А.Н. Зотова, В.И. Иванченко [2], А.М. Авидзибы [1], А.П. Дикань, И.Г. Бузни, В.И. Иванченко, И.Г. Матчиной, Л.А. Миргородской, С.Г. Черемисиной; совершенствования регулирования и развития рынка виноматериалов: И.Г. Матчина, Д.Б. Волынкина [5], И.Н. Агеева, А.А. Бревнова; маркетинга и реализации виноградарско-винодельческой продукции: В.М. Иванца, А.А. Станкевич [6].

Цель. Провести анализ состояния виноградарско-винодельческой отрасли АР Крым, дать рекомендации относительно повышения эффективности управления маркетингом в виноградарско-винодельческих предприятиях.

Изложение основного материала. Ввиду сложившегося рынка «несовершенной монополистической конкуренции» [6; с. 266], по нашему мнению, динамика развития предприятий виноградарско-винодельческого типа напрямую зависит от динамики развития отрасли в целом. Поэтому, при разработке маркетинговых стратегий, обосновании оптимальных объёмов реализации и сбыта, предприятиям, прежде всего, следует опираться на тенденции в отрасли.

Учёт совокупных статистических показателей позволит предприятиям выявлять перспективные направления развития товарного ассортимента путём анализа структуры

реализации виноградарско-винодельческой продукции сельскохозяйственными предприятиями, каналов реализации, анализа структуры экспорта и импорта винодельческой продукции; объёмов производства путём анализа динамики потребления виноградарско-винодельческой продукцией населением.

Для анализа состояния объекта исследования, а также общего состояния исследуемой отрасли нами были отобраны шестнадцать предприятий виноградарско-винодельческого типа. В процессе отбора предприятий мы основывались на показателях финансовой и статистической отчётности, наличии в предприятии обрабатываемых площадей под виноградниками, первичного и/или вторичного виноделия. Для анализа нами были отобраны следующие предприятия: г. Алушта: ГП «Приветное», ГП «Алушта», ГП «Малореченское», ГП «Таврида»; Бахчисарайский район: ПАО «Бурлюк», ГП С-З «Плодовое», СПАО «Агрофирма «Крым», ГП «Агрофирма «Магарач»; Симферопольский район – ОАО «Янтарный», ГП «Заветное», СПК «Виноградный»; г. Судак – ГП «Судак», ГП «Морское», ОАО «Солнечная долина»; г. Феодосия – ЗАО «Коктебель», ПАО «Феодосийский завод коньяков и вин».

Среди анализируемых предприятий только в 3-х есть штатные маркетологи, причём дынные предприятия являются наиболее прибыльными, имеют высокие показатели рентабельности, известности торговых марок среди населения, показатели оборачиваемости, низкий уровень дебиторской задолженности. Таким образом, между эффективностью функционирования предприятий и использованием ими маркетинговых инструментов хозяйствования прослеживается прямая зависимость.

Несмотря на рост объёмов производства винограда как в АР Крым, так и в целом по государству, намечена пагубная тенденция снижения площади виноградных насаждения в автономной республике по всем категориям, за анализируемый период оно составило 3590 га или 11,6% (табл. 1).

Таблица 1

Состояние виноградарства в АР Крым за 2006-2011 гг.

Показатели	Годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Собрано винограда в Украине по всем категориям хозяйств, тыс. тонн	300,9	359,7	415,3	468,7	525,9	521,9
Собрано винограда в АР Крым по всем категориям хозяйств, тыс. т.	58,7	118,6	116,9	125,3	111,9	125,4
Собрано винограда в исследуемых хозяйствах, тыс. т.	29,70	53,57	44,91	40,71	40,36	44,59
Площадь виноградных насаждений по всем категориям хозяйств, га	32500	30990	30287	29855	29254	27400
Площадь виноградных насаждений в исследуемых хозяйствах, га	10835	10394	8143	8271	9002	8685
Выращено виноградных саженцев, тыс. шт.	2160,1	1623,9	1713,2	1223,2	1452,4	1921,3
Урожайность винограда в хозяйствах АР Крым, ц/га	20,7	45,3	47,8	51,7	47	54,5
Урожайность винограда в исследуемых хозяйствах, ц/га	27,41	51,54	55,16	49,22	44,83	51,34
Площадь виноградных насаждений в плодоносящем возрасте, га	28300	26144	24484	24221	23809	23000

Источник: *составлено автором на основании данных статистики и финансовой отчётности предприятий[3,7-9]*

Однако, по данным Государственного комитета статистики в АР Крым, сокращение площадей связано с раскорчевкой малопродуктивных сортов винограда и подготовкой земли к посадке новых саженцев. Так, несмотря на сокращение площадей, объём производства винограда возрос на 5,7 % или 6,8 тыс. тонн, что связано, прежде всего, с ростом средней урожайности – на 20,3 % или 9,2 т/га. На фоне общего сокращения площадей сокращаются также площади плодоносящих виноградных насаждений, в целом за анализируемый период было раскорчевано 3144 га (табл. 1).

Аналогичную ситуацию можем наблюдать в разрезе проанализированных показателей по отобранным предприятиям виноградарско-винодельческого типа. Так, несмотря на сокращение совокупной площади, занятой под виноградниками на 2150 га (19,84%), при наблюдаемом росте урожайности на 23,93 ц/га валовый сбор винограда возрос на 66,7 тыс. т. таким образом, можно сделать вывод о том, что раскорчёвке в исследуемых хозяйствах подверглись малопродуктивные виноградные насаждения.

Внедрение в оборот комплексно-устойчивых сортов позволит предприятиям в перспективе повысить уровень рентабельности виноградарско-винодельческой продукции путём снижения себестоимости винограда. При закладке молодых садов целесообразно делать акцент на комплексно-устойчивые сорта, разработанные Национальным институтом винограда и вина «Магарач». Их насаждения уже имеются в АР Крым и насчитывают около 1000 га, больше всего их в НПАО «Массандра», ООО «Старокрымский», АФ «Предгорье», АФ «Садовод», АФ «Первомайский» [1; с. 2].

Также снижение себестоимости единицы виноградарско-винодельческой продукции можно достигнуть увеличением урожайности винограда путём: усовершенствования размещения виноградных насаждений, подбора схем посадки; уменьшения изреженности; оптимизации возрастного состава виноградных насаждений; защиты растений от болезней и вредителей, внесения удобрений, проведения операций по уходу за растениями; увеличения орошаемых площадей [5; с. 113-114].

Среди районов-производителей винограда лидируют Бахчисарайский, Кировский, Симферопольский и Черноморский со средними уровнями производства винограда за период 23,68; 8,18; 9,13 и 3,57 тыс. т. соответственно. Среди городов лидируют Севастополь, Судак, Феодосия, Алушта и Ялта со средними уровнями производства за период 22,87; 12,95; 9,8; 9,33 и 3,48 тыс. т. соответственно.

Анализ позволил установить, что наиболее высокие показатели средней урожайности за ряд анализируемых лет наблюдались в районе г. Судака – 74,73 ц/га, г. Алушты – 61,38 ц/га и г. Феодосии – 57,56 ц/га, что связано с большими капитальными вложениями на агротехнологические мероприятия, правильным ведением технологии выращивания, а также выращиваемыми высокопродуктивными сортами в анализируемых хозяйствах. Самый низкий уровень урожайности наблюдается в Симферопольском районе – 26,68 ц/га, главным образом, за счёт низкого уровня урожайности в ОАО «Янтарный», где средний уровень урожайности за ряд анализируемых лет составил 11,73 ц/га. Несмотря на то, что на сегодняшний день производственные мощности хозяйств АР Крым полностью покрывают фактическое потребление плодов, ягод и винограда, при планировании объёмов производства не следует забывать о значительных колебаниях численности населения в период с середины весны до конца осени, когда Крым посещает значительное количество отдыхающих.

Положительной тенденцией отмечен в течение 2006-2011 гг. рост объёмов реализации винограда в целом по государству на 78 % или 82,3 тыс. т., по АР Крым на 164,43 % или 29,4 тыс. т., при этом, по группе анализируемых хозяйств рост составил 8,29 тыс. т., этому способствовал рост общего объёма собранного винограда, а также увеличение потребления винограда местным населением.

Согласно полученным данным, АР Крым производит около 30 % всего виноградного вина и коньяков, произведённых в пределах нашего государства, и около 5,5 % всех произведённых игристых вин. Чёткой тенденции к росту или падению объёмов

производства, как в Украине, так и в АР Крым, на основании статистических показателей вывести нельзя, ввиду скачкообразного характера динамики (табл. 2).

Таблица 2

Производство виноградных, игристых вин и коньяка за период 2006-2011 гг.

Показатели	Годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Произведено вина виноградного в целом в Украине, тыс. дал.	17100,0	19500,0	21000,0	23100,0	29600,0	16800,0
Произведено вина виноградного в АР Крым, тыс. дал.	5091,0	6333,3	6760,6	7846,0	7377,1	5092,7
Произведено вин игристых в Украине, тыс. дал.	4500,0	4500,0	4000,0	4200,0	4200,0	3700,0
Произведено вин игристых в АР Крым, тыс. дал.	118,00	289,70	283,90	228,90	289,10	156,0
Произведено коньяка в Украине, тыс. дал.	2800,0	3600,0	3900,0	3100,0	3600,0	4700,0
Произведено коньяка в АР Крым, тыс. дал.	765,0	1064,0	1331,0	1039,0	836,0	1074,0

Источник: *составлено автором на основании данных статистики[4]*

По мнению А.Н. Зотова и В.И. Иванченко «важнейшей проблемой виноградарства и виноделия АР Крым в настоящее время является противоречие между потребностью винодельческого производства и возможностями сырьевой базы, которое проявляется в: дефиците сырья; несоответствующем сортовом составе виноградных насаждений; неполном использовании потенциала урожайности основных сортов винограда; относительно высокой стоимости отечественного сырья» [2; с. 6].

Решить данные проблемы на уровне предприятий возможно при помощи организации системы маркетинга, а также целенаправленного внедрения принципов маркетинга на каждом этапе организации виноградарско-винодельческого производства, разработки маркетинговых программ, осуществлении мониторинга и оптимизации производства.

К проблемам виноградарства и виноделия, также целесообразно добавить отсутствие достаточной помощи виноградарско-винодельческой отрасли со стороны государства, высокие пошлины на ввоз первичного виноматериала – как следствие – повышение стоимости импортного сырья на внутреннем рынке, отсутствием эффективного контроля за производством несертифицированной винодельческой продукции, значительными преградами на получение права оптовой торговли, а также входа в отрасль для небольших предприятий.

Анализ структуры показывает, что креплёные вина с содержанием спирта более 15%, занимают преобладающие позиции в структуре производства виноградного вина – в среднем около 71,69 %, это такие разновидности как портвейн, вермут, херес, мадера и некоторые десертные вина. Среди них белые и красные креплёные вина занимают 35,04%, десертные белые и красные – 11,58%. Столовые вина с содержанием спирта 9-13% составляют 28,25%, с содержанием спирта более 15% - 25,06 %. Незначительный объём производства занимают игристые вина – оставшиеся 3,55% (рис. 1).

Произведённый анализ состояния и динамики реализации вин, вин игристых и коньяка в АР Крым показал положительную динамику оптового и розничного товарооборота. Так, по официальным статистическим данным объём оптового товарооборота вин увеличился на 108,4 млн. грн. или 76,28 %, а розничный на 8082 млн. грн. или 169,08 %. Таким образом можно сделать вывод о том, что в АР Крым при отмеченном падении производства наблюдается значительный рост цен на винную продукцию. Поскольку темпы розничного товарооборота намного превышают аналогичные показатели оптового, следует отметить, что реализация винной продукции стремительно перемещается в розничные сегменты рынка, поскольку рост оптового оборота вин сдерживается высокой стоимостью лицензий на оптовую торговлю. В настоящее время она составляет 500 000 грн. и большинство предприятий-производителей виноградарско-винодельческой продукции не в состоянии её приобрести.

Увеличение объёмов производства в настоящих условиях и привлечение новых клиентов невозможно без расширения фирменной торговой сети, а также активной рекламы продукции на местах её реализации. Поэтому, по нашему мнению, предприятиям целесообразно расширять торговую сеть фирменных магазинов для установления устойчивых связей с постоянными розничными покупателями, улучшения имиджа и укрепления доверия к продукции в виду отсутствия возможности оптовой реализации вин.



Рис. 1 – Структура производства вина виноградного в АР Крым за 2006-2011 гг.
Источник: *составлено автором на основании данных статистики [4]*

Положительным аспектом, по нашему мнению, является приверженность покупателей отечественным торговым маркам, так около 92,73% винодельческой продукции, реализованной на территории АР Крым, произведено на территории Украины.

В структуре реализации алкогольных напитков через торговую сеть и сеть ресторанов преобладают виноградные вина, данный показатель в 2011 году находился на

уровне 69,73 % от общего объёма реализации, на втором месте находятся игристые вина – 15,88 %, на последнем третьем – 14,39 %.

В структуре розничного товарооборота за 2011 год превалирует реализация вин – 54,87%. В целом, реализация винной продукции имеет чётко выраженную положительную тенденцию. Так, общий объём розничного товарооборота торговой сети предприятий за анализируемый период возрос на 49,5 млн. грн. или 30,07%.

Выводы и предложения: - за анализируемый период в АР Крым отмечается положительная тенденция роста производства винограда при целенаправленном сокращении площадей продуктивных насаждений и введении в оборот районированных сортов с более высокой урожайностью; так при сокращении общего размера площадей на 11,6 %, рост урожайности составил 20,3 %, объёмов производства – на 5,7 %;

- среди регионов-производителей винограда лидируют города: Севастополь, Судак, Феодосия, Алушта и Ялта со средними уровнями производства за период 24,84; 13,9; 10,76; 9,06 и 3,4 тыс. т. соответственно; районы: Бахчисарайский, Кировский, Симферопольский и Черноморский со средними уровнями производства винограда за период 26,08; 9,68; 10,36 и 4,02 тыс. т. соответственно; среди регионов-производителей виноградных вин лидируют города: Ялта, Феодосия и Евпатория, Бахчисарайский район;

- одним из первостепенных направлений повышения рентабельности и объёмов реализации виноградарско-винодельческой продукции является укрепление позиций отечественных предприятий путём разработки научно-обоснованной и конкурентоспособной маркетинговой стратегии, которая позволит выявить резервы покупательского спроса и вытеснить импортную продукцию с прилавков магазинов; с целью снижения себестоимости виноградарско-винодельческой продукции предприятиям следует повышать урожайность виноградных насаждений путём введения в садооборот комплексно-устойчивых сортов, разработки оптимальных схем посадки, возрастного состава и обработки растений;

- поскольку, между эффективностью функционирования предприятий и использованием ими маркетинговых инструментов хозяйствования прослеживается прямая зависимость, по нашему мнению, виноградарско-винодельческим предприятиям целесообразно создавать специализированные маркетинговые подразделения.

Аннотация

В статье рассмотрено современное положение виноградарско-винодельческой отрасли АР Крым и общие тенденции её развития; выделены основные проблемы виноградарства и виноделия, даны рекомендации относительно повышения эффективности маркетинговой деятельности в виноградарско-винодельческих предприятиях АР Крым.

Ключевые слова: виноградарство, виноделие, виноградарско-винодельческие предприятия, виноград, вина, экспорт, импорт, оптовый и розничный торговый оборот предприятий, маркетинг.

Анотація

У статті розглянуто сучасний стан виноградарсько-виноробної галузі АР Крим та загальні тенденції її розвитку; виділені основні проблеми виноградарства і виноробства, дані рекомендації щодо підвищення ефективності маркетингової діяльність у виноградарсько-виноробних підприємствах АР Крим.

Ключові слова: виноградарство, виноробство, виноградарсько-виноробні підприємства, виноград, вина, експорт, імпорт, оптовий і роздрібний торговельний оборот підприємств, маркетинг.

Summary

The article describes the current state of the viticulture and wine industry of Crimea and the general trends of its development. The article describes the main problems of viticulture and winemaking, makes recommendations to improve the effectiveness of marketing activities in viticulture and wine-making enterprises of Crimea

Key words: viticulture, winemaking, viticulture and wineries, grapes, wine, export, import, wholesale and retail trade turnover of enterprises, marketing.

Список используемой литературы:

1. Авидзба А.М. Перспективные научные достижения национального института винограда и вина «Магарач» для внедрения в АПК АР Крым / А.М. Авидзба // Виноградарство и виноделие. – Вып. 4. – 2009. – С. 2-3.
2. Зотов А.Н. Перспективы развития виноградовинодельческого комплекса АР Крым до 2025 года / А.Н. Зотов, В.И. Иванченко // Виноградарство и виноделие [электронный ресурс]; режим доступа: http://magarach-nivw.com/biblioteka/kniga-1.html
3. Статистический ежегодник в Автономной республике Крым за 2011 год / под ред. В.И. Колесник. – Симферополь: Главное управление статистики в АР Крым, 2012. - 558 с.
4. Промышленность Автономной Республики Крым за 2011 год/ под ред. О.И. Петюренко. – Симферополь: Главное управление статистики в АР Крым, 2012 г. – 220 с.
5. Матчина И.Г. Совершенствование государственного рынка виноматериалов в Украине / И.Г. Матчина, Д.Б. Волынкина // Виноградарство и виноделие [электронный ресурс]; режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/viv/2012_42/109-115.pdf
6. Станкевич А.А. Имитационная модель рыночного равновесия виноградарско-винодельческих предприятий АР Крым / А.А. Станкевич // Научные труды Южного филиала Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет». – Вып. 141. – 2012 г. – С. 265-269.
7. Фактический сбор урожая сельскохозяйственных культур, плодов, ягод и винограда в АР Крым в 2011 году [статистический бюллетень]/ под ред. О.В. Нагнибеды. – Симферополь: Главное управление статистики в АР Крым, 2012. - 480 с.
8. Статистический ежегодник в Автономной республике Крым за 2008 год / под ред. О.И. Питюренко. – Симферополь: Главное управление статистики в АР Крым, 2009. - 558 с.
9. Растениеводство в Автономной республике Крым за 2011 год / под ред. О.В. Нагнибеды. – Симферополь: Главное управление статистики в АР Крым, 2012. - 18 с.

УДК: 338.314.017:338.2

Гончарова А І.

АСПЕКТИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Аграрний сектор (сільське господарство) в економіці будь-якої країни займає особливе місце.

Сільське господарство представлене різними господарюючими суб'єктами. Їх кількість, виробничі потужності, параметри діяльності та місце на ринку визначаються багатьма чинниками. Одним з основних параметрів виступають розміри підприємства. На нашу думку та як відмічають окремі автори, динамічність та перспективність, результативність діяльності кожного господарства значною мірою залежить від його розмірів. Кількість, і особливо, якість землі, на якій функціонує сільське господарство, значною мірою визначає напрям його діяльності, впливаючи на структуру та обсяг виробництва сільськогосподарської продукції і рівень її ефективності та конкурентоспроможності[1, с. 71-75].

Мета статті. Розглянути основні аспекти сучасного розвитку аграрного виробництва в ринкових умовах.

Основна частина. Безперечно, із розширенням площ землекористування підвищується використання землі. Однак, з одного боку, такі закономірності спостерігаються не завжди, а з другого – можливості розширення площ в обробітку обмежені. Значною мірою, це пов'язано із виробничим напрямком діяльності господарств та на сьогодні придбання та розширення земельної ділянки суб'єктами підприємства обмежені на законодавчому рівні.

Одним з основних показників ефективності використання землі прийнято вважати вартість виробленої продукції на одиницю площі. В цьому показнику, однак, акумулюється не лише використання землі, а й всього виробничого потенціалу підприємства, його взаємоузгодженість та взаємозамінність (табл.1). За роки проведення земельної реформи відбувалися різні зміни в ефективності використання землі. Особливо це наочно з точки зору різних категорій господарств.

Таблиця 1

Виробництво валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь[2]

роки	усі категорії господарств	сільськогосподарські підприємства	господарства населення
1990	683,5	514,6	3132,7
1995	451,0	282,7	1510,9
2000	393,1	194,1	1088,8
2005	484,9	329,1	715,9
2006	500,9	460,7	535,8
2007	467,7	426,3	505,1
2008	550,7	596,7	510,8
2009	541,5	461,4	647,9
2010	523,7	437,3	642,4
2011	629,4	570,1	708,5

Наведені дані свідчать про підвищення рівня економічної ефективності використання земель в усіх категоріях господарств у 2011 році у 2,5 рази проти 2000 року. Однак, треба відзначити більш динамічне покращення використання земельних угідь саме в сільськогосподарських підприємствах, де рівень використання земель збільшився за розглядуваний період на 58,5%.

В цілому, відмічаючи позитивні зрушення у використанні землі, звернемо увагу на недостатньо високі темпи виробництва продукції тваринництва та особливе зменшення обсягів виробництва тваринницької продукції у господарствах населення. Така тенденція може призвести до катастрофічних наслідків на ринку продовольства тваринного походження (табл. 2).

Таблиця 2

Виробництво продукції тваринництва на 100 га сільськогосподарських угідь

Продукція	Сільськогосподарські підприємства				Господарства населення			
	2005	2009	2010	2011	2005	2009	2010	2011
М'ясо у забійній вазі, ц	26,59	49,56	55,08	59,27	67,62	56,28	58,18	58,12
Молоко, ц	116,74	107,17	107,68	109,56	745,98	597,44	568,11	553,05
Яйця на 100 га посіву зернових, тис. шт.	5,84	76,19	9,09	10,00	188,38	180,38	178,57	174,62
Вовна, кг	3,13	4,03	3,45	3,16	16,77	20,85	21,90	20,21

Характерною особливістю за досліджуваний період стало скорочення посівних площ**.** Причому відбувалося воно переважно до 2000 року, а пізніше площі, зайняті під посівами, почали розширюватися. Відмітимо, що практично зліквідовано тютюнництво як галузь, посіви під кормовими культурами. Це призвело до суттєвих змін і в структурі посівних площ. Відбулося зростання частки посівів зернових і зернобобових, овочевих культур тощо. Відмічена зміна структури посвіних площ не є позитивною, особливо з огляду на абсолютне і відносне скорочення посівів кормових культур. Це, в свою чергу, призвело до скорочення поголів'я тварин.

Реалізація ідеї «постіндустріальної» моделі оздоровлення аграрної економіки в Україні потребує формування такого рівня розвитку техніко-людської системи, який би відповідав, як мінімум, тому, що вже функціонує у високо розвинутих країнах світу. Зрозуміло, що здійснити це завдання можна лише за умови істотного зростання прибутковості аграрних підприємств, функціонування їх на засадах інтенсивно-інноваційного розвитку.

Протягом останніх років у сільському господарстві спостерігається певна позитивна динаміка щодо росту прибутків, стабілізації рівня витрат і збільшення частки прибуткових підприємств, що створює передумови для прискорення капіталізації аграрного сектора саме за рахунок власних доходів сільськогосподарських товаровиробників.

Однак, не можна не погодитись із професором Хорунжим М.Й. в тому, що все-таки досить висока частка збиткових підприємств призводить до їх неспроможності забезпечувати відтворення власного виробництва. Та й рівень рентабельності в прибуткових агарних підприємствах аж ніяк не можна вважати відтворювальним. Це підтверджують і дані Держкомстату України (рис. 1).

Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції порівняно з 1990 роком знизився на 15,6 в.п. Із розрахунку на рік у 2005-2011роках цей показник становив –14,4%. У 2011 році, як відомо, був рекордний валовий збір зернових і зернобобових культур (56,7 млн. т, що на 11,2% більше порівняно з 1990 роком – 51,0 млн. т). Прибуток від сільськогосподарської продукції становив 7,1 млрд. грн, а з розрахунку на один рік у середньому за 2005-2011 роки – 3,5 млрд. грн. Самі по собі ці показники свідчать про те, що сектор сільськогосподарських підприємств упродовж п'яти

років був прибутковим, а відповідно мав можливість здійснювати просте відтворення. Але в умовах ринкової економіки цього недостатньо. Жорстка конкуренція об'єктивно змушує кожного товаровиробника здійснювати навіть не просто розширене відтворення, а на інтенсивно-інноваційних засадах.

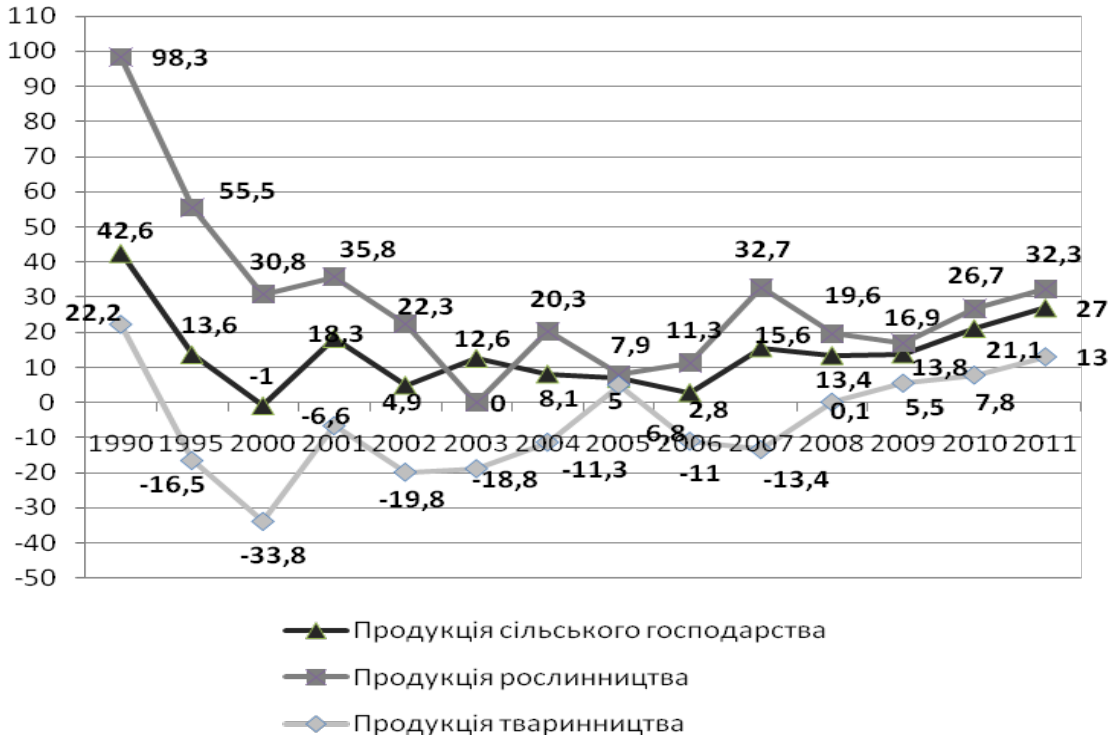


Рис. 1. Динаміка рентабельності (збитковості) сільськогосподарського виробництва у 1990-2011 рр., %

Виробництво продукції сільського господарства загалом протягом досліджуваного періоду рентабельне, хоча цей показник коливається від 2,8% у 2006 році до 18,3% у 2001 році. У 2011 році рентабельність продукції сільського господарства становила 27%. Продукція рослинництва є прибутковою за винятком 2003року. Однак найбільш загрозлива ситуація склалась у тваринництві. За винятком 2005, 2008 та 2009 років продукція тваринництва була збитковою, причому рівень збитковості був найвищим у 2000 році (33,8%), 2002 році (19,8%) і 2003 році (18,8%).

Сьогодні кожна країна намагається знайти найбільш ефективну стратегію підвищення добробуту та якості життя людей, актуальність якої зростає в умовах нестабільності ситуації на світовому ринку, збільшення ризиків у політичній, фінансовій, військовій сферах, складнощів у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення інвестицій. Питання конкурентоспроможності національних економік - на першому місці в глобальному порядку денному.

На жаль, величезні можливості нашої країни за багатьма напрямками й досі не розкриті. Парадокс ситуації полягає в тому, що міжнародні рейтинги високо оцінюють природний, трудовий та інтелектуальний потенціал України. Але як тільки оцінка стосується сфери управління цими ресурсами - ми опиняємося у кінці будь-яких рейтингів. Висновок простий і очевидний - управлінська система, яка не відповідає викликам часу, лежить в основі більшості стратегічних невдач України.

Послідовне, крок за кроком підвищення якості державного управління -від вибудовування дієвої системи планування та прогнозування до збільшення результативності бюджетної політики - обов'язково дасть відчутні економічні результати.

Сьогодні економічне зростання в Україні - 5%. На перший погляд, у порівнянні, наприклад, із середнім зростанням країн єврозони в 2011 році в 1,4-1,8% наш показник виглядає непогано. Але відмінність в якості цього зростання колосальна. Нам необхідно рухатися набагато швидше.

У непростих умовах глобальної конкуренції очевидна необхідність радикальної модернізації української економіки. Нам потрібні науково-технічні новації в промисловості, сільському господарстві, системі державного та корпоративного управління. Тільки на базі підвищення конкурентоспроможності українських товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках ми можемо підвищити економічну стійкість країни. У тому числі до нових хвиль нестабільності, які продовжують генерувати системні проблеми основних економічних центрів світу. А значить, необхідна модернізація промислових потужностей, впровадження новітніх технологій, підвищення енергоефективності всіх без винятку галузей.

Очевидно, що потрібно виводити Україну на траєкторію сталого зростання. І це мають бути не короткострокові коливання збільшення доходів населення, викликані зовнішньоекономічною кон'юнктурою або залученням коротких кредитів, а довгострокова тенденція збільшення реального випуску продукції на душу населення.

Так склалося, що світова продовольча криза відкриває перед Україною широкі можливості для виходу на зовнішні ринки. Тому розвиток сільського господарства також є одним із наших пріоритетів. Важливий момент — адекватне інвестування в інфраструктуру — від елеваторів до портових потужностей. Вперше планується використовувати механізми державно-приватного партнерства для реалізації проектів, що істотно розширюють потенціал вітчизняного аграрного сектора.

Україна бере курс на відновлення виробництва власної якісної, екологічно чистої та безпечної для здоров'я людини сільськогосподарської продукції в тій кількості, яка дозволить забезпечити повною мірою потреби внутрішнього і частково зовнішнього ринків.

Аграрний сектор сьогодні розвивається швидше за інші галузі, що, в свою чергу, може дати загальне збільшення робочих місць на кілька мільйонів. За рахунок АПК зростуть суміжні галузі — машинобудування, металургія, хімічна промисловість, ПЕК, будівництво і транспорт.

Спираючись на нові механізми міжнародного господарського співробітництва, країни з недостатнім рівнем економічного розвитку або з транзитивною економікою створюють передумови для стабілізації і реструктуризації, переходу на сучасні технології виробництва, розширюють участь у світовому виробництві високотехнологічної продукції.

Все вищевикладене має безпосереднє відношення до України та її агропромислового комплексу.

Адже вітчизняна економіка поступово включається до світогосподарських зв'язків, суб'єкти господарювання все більше застосовують високі технології у виробничому процесі.

Проте, Україна має специфічні риси економічного розвитку, які зумовлюються практично одночасною інтеграцією до світового господарства і трансформацією економічного укладу.

Безперечно, Україна має значний аграрний потенціал. Площа сільськогосподарських угідь України становить понад 20% площі угідь у 27 країнах-членах Європейського Союзу. З розрахунку на одного жителя України припадає 0,8 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 0,67 га ріллі, тоді як у середньому по країнах ЄС ці показники становлять відповідно 0,38 та 0,22 га. Частка ріллі у загальносвітових обсягах становить 2,3%.

Україна впевнено нарощує експортний потенціал сільського господарства і розширює свою присутність на зовнішніх ринках. Однак фінансова криза негативно

вплинула на показники міжнародної торгівлі. Зовнішньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу України за січень - вересень 2011 року склав 13,8 млрд. дол. США або 12,8% зовнішньоторговельного обігу України. При цьому, експорт продукції аграрного сектору за вказаний період становив – 9 млрд. дол. США або 18% від загального експорту України; імпорт – 4,8 млрд. дол. СШАабо 8,2% від загального імпорту України; сальдо позитивне і склало 4,2 млрд. дол. США.

Порівняно з відповідним періодом минулого року зовнішньоторговельний обіг сільськогосподарської продукції збільшився на 25,7% (на 2,8 млрд. дол. США), експорт збільшився на 32,6% (на 2,2 млрд. дол. США), імпорт збільшився на 14,7% (на 617 млн. дол. США), сальдо збільшилось на 61,9% (на 1587,3 млн. дол. США).(рис. 2).

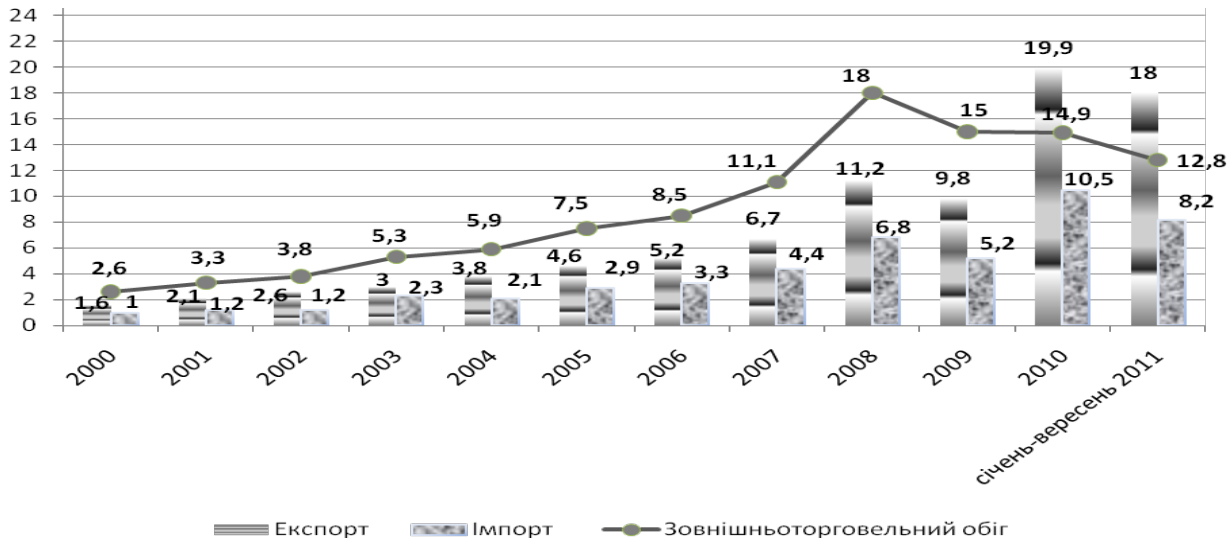


Рис.2. Зовнішньоторговельний обіг сільськогосподарської продукції України

Протягом останніх кількох років спостерігається тенденція до вирівнювання балансу показників експорту – імпорту у зовнішній торгівлі агропродукцією між Україною та ЄС.

Забезпечення населення продовольчими товарами здійснюється переважно за рахунок національного виробництва. Показник частки імпорту у внутрішньому споживанні продовольства в середньому не перевищує 5%, що позитивно характеризує рівень продовольчої незалежності країни. Водночас політика Уряду спрямовується на збільшення споживання за рахунок вітчизняного виробництва таких видів продукції як плоди, ягоди, виноград, м'ясо. Йде підготовка проекту Закону України “Про продовольчу безпеку”.

Міністерство аграрної політики та продовольства є активним учасником переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, у зв'язку з чим основним завданням укладання Угоди про створення зони вільної торгівлі з ЄС Міністерство вбачає покращення доступу українських товарів на європейський ринок.

Покращення позиції української сторони щодо умов торгівлі сільськогосподарською продукцією, відображено в тарифній пропозиції обох сторін. Розроблено та підписано Меморандум між Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, Міністерством аграрної політики та продовольства України та Українською корпорацією по виноградарству і виноробній промисловості "Укрвинпром" про порозуміння щодо позиції делегації України на переговорах стосовно створення зони вільної торгівлі в рамках укладення Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, положення якого враховуються при проведенні переговорів.

Активно ведеться співробітництво з ЄС в рамках Меморандуму про взаєморозуміння між Міністерством аграрної політики і продовольства України та

Генеральним Директоратом Європейської Комісії "Сільське господарство та розвиток сільської місцевості". В рамках Меморандуму двічі на рік проводяться засідання Діалогу "Україна + ЄС" з аграрних питань, засідання Робочих груп, а також зустрічі на політичному рівні між Міністром аграрної політики та продовольства і Комісаром Європейської Комісії з питань сільського господарства та розвитку сільської місцевості.

Сьоме засідання Діалогу "Україна + ЄС" з аграрних питань відбулося 25+26 листопада 2010 року, у місті Києві, під час якого розглядалися світові тенденції в торгівлі, зокрема зерном та продуктами тваринного походження; тенденції торгівлі на внутрішньому ринку України; політика реформ в аграрному секторі України; реформи Спільної Аграрної Політики ЄС після 2013 року; розробка проекту Програми підготовки аграрного сектору України до асоційованого членства України в ЄС та її впровадження.

Україна співпрацює з ЄС в рамках інструменту інституціонального розвитку TAIEX та проектів TWINING. Інструмент інституціональної розбудови TAIEX забезпечує надання короткострокової технічної допомоги з питань наближення національного законодавства до норм і стандартів ЄС та його подальшої результативної реалізації.

Пріоритетною метою проектів Twinning є сприяння впровадженню тих законів і норм ЄС, які необхідні для інтеграції у Спільний ринок Європейського Союзу та формування функціонуючої конкурентоспроможної ринкової агроекономіки.

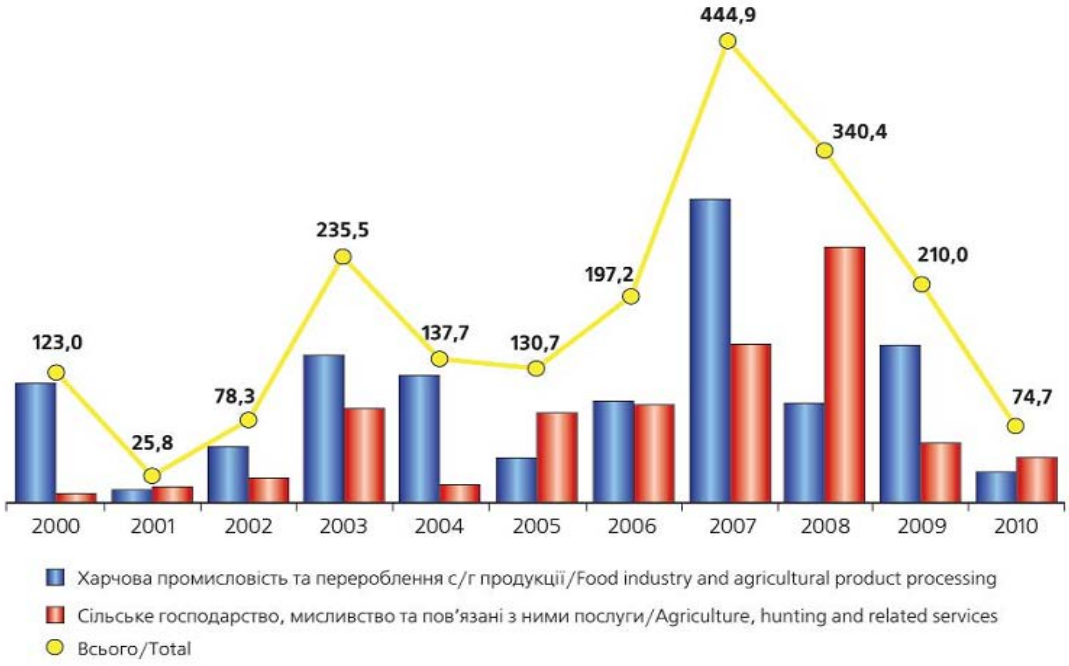


Рис. 3. Приріст прямих іноземних інвестицій в галузі аграрного комплексу України (наростаючим підсумком, млрд. дол. США)

Україна активно налагоджує співробітництво в галузі сільського господарства з Центральноєвропейською ініціативою, Організацією Чорноморського економічного співробітництва, Міжнародним епізоотичним бюро, Міжнародною конвенцією про захист рослин й інш. На 32 Сесії Конференції Організації ООН з питань продовольства та сільського господарства (ФАО) 29 листопада 2003 р. Україна стала повноправним членом цієї поважної організації.

Членство в ФАО дозволяє Україні отримати технічну допомогу ФАО, брати участь у розробці міжнародних стандартів та приєднатися до міжнародних стандартів якості та безпеки продукції агропродовольчого комплексу, приєднатися до інформаційної мережі ФАО, започаткувати проведення спільних з ФАО передінвестиційних досліджень відповідних секторів АПК, впроваджувати системи моніторингу, скористатися можливостями Організації щодо залучення фінансування провідних міжнародних організацій для реалізації пріоритетних проектів у галузі тощо.

В АПК України, починаючи з 1992 року, залучено 2689,8 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (6 % загального обсягу ПІІ в економіку). З них 1858,7 млн. дол. США вкладено у підприємства харчової і переробної промисловості, 831,1 млн. дол. США + у сільськогосподарські підприємства.

У 2010 р. співвідношення між вкладеннями у сфери агропродовольчого комплексу змінились на користь сільського господарства. Із 74,7 млн. дол. США приросту іноземного капіталу 44,3 млн. дол. США вкладено в галузі сільського господарства, 30,4 млн. дол. США + у харчову промисловість.

Висновки: Для розширення ринків збуту та успішного просування вітчизняної аграрної продукції на світові продовольчі ринки необхідно:

- переорієнтувати розвиток економіки агропромислового комплексу на нарощування експортного потенціалу, при умові дотримання балансу між внутрішнім і зовнішнім попитом на продукцію сільськогосподарського виробництва;
- підвищувати ефективність виробництва традиційної для України експортної продукції - зернових культур, соняшника, продукції тваринництва та нарощувати потенціал у перспективних секторах світового сільського господарства: виробництво рапсу, відродження льновиробництва;
- диверсифікувати географічну структуру зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукції (насамперед експорту), мінімізуючи залежність від окремих держав (ринків), підсилюючи тим самим економічну безпеку країни;
- забезпечити на державному рівні збалансованість експорту й імпорту сільськогосподарської продукції, тобто домагатися збільшення позитивного сальдо в зовнішній торгівлі - перевищення експорту над імпортом.
- необхідно на рівні державних представництв та посольств України за кордоном вести пошук постійних покупців вітчизняноїсільськогосподарської продукції, підтримувати й розвивати дипломатичні відносини з реальними партнерами.

Також для успішного розвитку АПК країни в умовах глобалізації економіки, необхідно проводити державну політику постійного підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора. Збільшення обсягів інвестування стримується, значною мірою, недосконалістю чинного законодавства та нестійкою політичною ситуацією країни. Без впровадження нових енергозберігаючих технологій та використання сучасної техніки неможливо вивести сільське господарство із кризового стану та й країну в цілому.

Крім того, для матеріально-технічного переозброєння сільського господарства необхідне залучення і значних кредитних ресурсів, регулювання питання отримання та надання яких сільськогосподарським виробникам на даний час не вирішені.

Для сприянню розвитку галузі сільського господарства та забезпечення підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції в умовах глобалізації, Україні необхідно, використовуючи передовий світовий досвід, не просто переносити його в площину свого розвитку, а гармонізувати його з українськими економічними реаліями та історичним розвитком галузі країни.

Україна на відміну від ЄС не має чіткої, адекватної сучасним викликам та загрозам, агропромислової політики. Цей чинник у перспективі матиме значний негативний вплив на конкурентні позиції українського аграрного сектору в світі та посилюватиме вразливість АПК до зовнішніх та внутрішніх впливів. Разом з тим українська влада має враховувати зростання ризиків зниження конкурентоспроможності українського АПК в результаті лібералізації взаємовідносин з ЄС через зростання ефективності аграрного сектору ЄС в результаті реформування САП. САП ЄС, постулати якої були вперше сформульовані понад 50 років тому, перебуває у постійному розвитку, зберігаючи пріоритетність основних цільових орієнтирів: гарантування виробництва сільськогосподарської продукції в необхідних обсягах, надання виробникам сільськогосподарської продукції переваг на ринках ЄС та світу, забезпечення гідного

рівня життя. Країни-члени ЄС вважають, що САП і надалі повинна залишатися єдиною політикою Співтовариства, фінансованою із спільного бюджету ЄС, та забезпечувати вирівнювання регіональних відмінностей, що зумовлюють різні можливості країн-членів ЄС щодо фінансування розвитку агропромислового комплексу на належному рівні.

Економічна інтеграція України та ЄС передбачає наближення завдань щодо розвитку українського сільськогосподарського виробництва до європейських стандартів. У цьому контексті важливо враховувати сучасні тренди реформування САП, що будуть актуалізувати нові вимоги до продукції, що постачається на європейські ринки. Так, серед пропозицій реформування САП: а) скасування виплат фермерам задля підтримки їхніх доходів, натомість видається необхідною концентрація ресурсів на інтенсивному розвиткові сільських територій та сумісних із природними умовами видів агровиробництва; б) поступове скорочення прямих виплат і інструментів регулювання ринку. У перспективі – повне скасування; в) бюджет, призначений на прямі виплати, перенаправляти на фінансування заходів по розвитку сільських територій і популяризацію якісної агропродукції, стимулювання споживання здорових продуктів на території ЄС і за її межами.

Відкриваючи кордони та зменшуючи підтримку власних виробників сільськогосподарської продукції, ЄС буде зміщувати пріоритети своєї політики в інші сфери, в першу чергу в сферу регіонального розвитку, екології та безпеки продуктів. Через це виробники сільськогосподарської продукції, які розглядають ринок ЄС як свій потенційний ринок повинні забезпечити відповідність своєї продукції цим стандартам. Таким чином, у перспективі для України все більшої актуальності набуває вирішення проблем відповідності стандартів безпеки та якості продуктів харчування вимогам СОТ та їх гармонізація із законами, нормативами й стандартами ЄС, що відкриватиме Україні доступ до ринків і забезпечить значні прямі іноземні інвестиції.

Анотація

Розглянуто сучасний рівень розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні. Обґрунтовується необхідність виходу України на зовнішні ринки та закріплення своїх існуючих позицій.

Ключові слова: аграрне виробництво, фактор, зовнішньоторговельний обіг.

Summary

The modern level of development of agricultural production in Ukraine is considered. The necessity to bring Ukraine into foreign markets and consolidate the existing positions is substantiated.

Key words: agricultural production, a factor the national economy, foreign trade turnover.

Сисок використаної літератури:

1. Андрющенко А. М. Підвищення економічної ефективності діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів / А.М. Андрющенко// Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. - 2006. – №8. - С 60-64.
2. Нацюк І.М. Кореляційно-регресивне моделювання використання ресурсного потенціалу сільського господарства регіону / І.М. Нацюк. – Складні системи і процеси. - № 1. – 2002. – С. 71-75.
3. Статистичний бюлетень «Валова продукція сільського господарства України (у порівнянних цінах 2005 року) за 2011 рік. – Державний комітет статистики України. М. Київ, 2012
4. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – Державна служба статистики України. м.Київ, 2012. Доступ до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/zp_u.html

УДК: 338.262.8

Бойко А.Б.

ІНФОРМАЦІЙНІ ЗАГРОЗИ ДЛЯ ОПЕРАТОРІВ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ

Постановка проблеми. Для успішної діяльності усіх компаній, що надають послуги мобільного зв'язку, інформаційна безпека (ІБ) є складовим і невід'ємним елементом бізнесу, яка в наш час стала частиною загальної системи управління в організації, що відноситься до даних видів діяльності. При грамотній організації система інформаційної безпеки може реалізуватися в конкурентну перевагу, підвищити інвестиційну привабливість компанії, налагодити бізнес-процеси і поліпшити імідж оператора.

Мета дослідження полягає у визначенні і попередженні найпоширеніших загроз, які можуть спіткати більшість компаній з надання послуг мобільного зв'язку.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Авторами найвизначніших праць, що склали методологічну основу досліджень інформаційного суспільства, є Д. Белл, М. Кастельс та інші. У своїх роботах вони дали визначення інформаційного суспільства, окреслили його основні риси, позитивні та негативні наслідки розвитку [4,5].

В Україні вивчення цих питань розпочалося в 90-х рр. минулого століття. Такі вчені, як Г. Почепцов, О. Морозов, В. Королько та інші, приділяють увагу вивченню особливостей становлення інформаційного суспільства в українських реаліях [1,2,3].

Виклад основного матеріалу. Говорячи «телеком», фахівцеві в області ІБ відразу представляється два «образи»: «образ» об'єкта захисту і «образ» порушника. Під об'єктами захисту ми розуміємо інформацію і ключові бізнес-процеси.

Спробуємо ж перерахувати компоненти «образу» об'єкта захисту для операторів мобільного зв'язку:

1. Інформація:
- таємниця зв'язку - відомості про передані по мережах зв'язку повідомлення;
- відомості про абонентів (юридичних і фізичних осіб)
- комерційна таємниця (в тому числі плани розвитку послуг, тарифікації і т.п.);
- персональні дані працівників.

2. Білінг - процеси тарифікації, виставлення рахунків, обробки платежів і т.п.

3. Інформаційні системи
- білінгова система - інформаційна інфраструктура, що включає системи обробки та аналізу інформації, технічні і програмні засоби її обробки, передачі та відображення, в тому числі канали інформаційного обміну і телекомунікації, системи і засоби захисту інформації, об'єкти і приміщення, в яких розміщені компоненти білінгової системи);
- інформаційні системи персональних даних оператора.

«Образ» потенційного порушника було б логічно описати з точки зору його відношення до інфраструктури компанії і його прав на доступ до об'єкта захисту. Цілком очевидно, що перший розподіл буде на зовнішніх і внутрішніх порушників. Внутрішні порушники мають санкціонований доступ до інформації, що захищається, а зовнішні порушники не мають такого доступу, відповідно їх методи і сценарії реалізації загроз будуть різнитися. Другий розподіл проводиться щодо місця, з якого діє порушник.

Так, найбільшими «привілеями» будуть володіти особи, які мають доступ безпосередньо до технологічної інфраструктури - це адміністратори систем і мереж, працівники компанії, деякі партнери, яким надано доступ в технологічну мережу, для надання необхідних послуг.

Що ще потрібно враховувати при оцінці ризиків інформаційної безпеки для операторів? Перш за все те, що компанія по наданню послуг мобільного зв'язку - це:

- величезні мережі;
- територіальна розподіленість;
- поєднання різних послуг в рамках єдиної складної інфраструктури;
- величезна кількість додатків і систем на об'єктах, які часто мають різні ступені критичності і відповідні їм вимоги з безпеки.

Найбільш істотні ризики для операторів виглядають наступним чином:

- відтік клієнтів;
- зниження репутації (імідж), як наслідок - відтік клієнтів, упущена вигода;
- втрата конкурентних переваг;
- фінансові витрати на усунення наслідків;
- невідповідність законодавству, вимогам регулюючих органів (аж до відкликання ліцензії).

Візьмемо топ-3 кожного виду загроз. Вони представлені в порядку їх значущості (табл. 1, 2, 3). Для їх розподілу нами використано результати, які отримала компанія LETA у своїй аналітичній роботі «Інформаційна безпека. Огляд ризиків. Телеком» [6].

Таблиця 1

Загрози, пов'язані з будь-якими видами шахрайства у сфері зв'язку:

Загроза	**Актив, на який спрямована загроза**	**Ризики реалізації загроз**	**Контрзаходи по нейтралізації загроз**
Шахрайство, спрямоване на розкрадання коштів абонентів	Білінг	Відтік клієнтів; зниження репутації	Використання систем аналізу відхилень у поведінці абонентів з метою виявлення дій, характерних для зловмисників (FMS - Fraud Management System); постійний моніторинг використовуваних зловмисниками схем і вироблення індивідуальних підходів до максимальної нейтралізації відповідної вразливості
Шахрайство, спрямоване на розкрадання коштів оператора (за рахунок системи взаєморозрахунків між операторами)	Білінг	Фінансові витрати	Використання систем аналізу відхилень у поведінці абонентів з метою виявлення дій, характерних для зловмисників (FMS); постійний моніторинг використовуваних зловмисниками схем і вироблення індивідуальних підходів до максимальної нейтралізації відповідної вразливості

Таблиця 2

Загрози, пов'язані з навмисними діями (вмисною дезорганізацією роботи, виведення з ладу і т.п.), і заходи щодо їх нейтралізації та зниження можливого збитку:

Загроза	Актив, на який спрямована загроза	Ризики реалізації загроз	Контрзаходи по нейтралізації загроз
Фізичне руйнування або виведення з ладу всіх або окремих найбільш важливих компонентів автоматизованої системи (пристроїв, носіїв важливої системної інформації), відключення або вивід з ладу підсистем забезпечення функціонування обчислювальних систем (електроживлення, ліній зв'язку і т.п.	Білінгова система	Відтік клієнтів; зниження репутації	Організаційні заходи (регламентація дій, введення заборон); застосування фізичних засобів, що перешкоджають навмисного скоєння порушення; резервування критичних ресурсів
Впровадження агентів у число персоналу системи (у тому числі, можливо, і в адміністративну групу, яка відповідала за безпеку), вербування (шляхом підкупу, шантажу, погроз і т.п.) користувачів, що мають певні повноваження по доступу до ресурсів, що захищаються	Таємниця зв'язку; відомості про абонентах; комерційна таємниця; персональні дані працівників; білінгва система (якщо метою впровадження є порушення її роботоспро-можності)	Втрата конкурентни х переваг; відтік клієнтів	Організаційні заходи (підбір, розстановка і робота з кадрами, посилення контролю та відповідальності); автоматична реєстрація дій персоналу; організаційні і технічні заходи по застосуванню систем захисту персональних комп'ютерів (в частині виявлення і блокування програм-агентів)
Розкрадання носіїв інформації (роздруківок, магнітних дисків, стрічок, запам'ятовуючих пристроїв і цілих ПВЕМ), розкрадання виробничих відходів (роздруківок записів, списаних носіїв інформації тощо)	Таємниця зв'язку; відомості про абонентів; комерційна таємниця; персональні дані працівників	Втрата конкурент - них переваг; зниження репутації; накладення штрафних санкцій регулятором аж до відкликання ліцензії	Організаційні заходи (організація зберігання та використання носіїв з захищається інформацією, регламентація робіт з зазначеними захищеними носіями)

Як видно, загрозами можуть бути, як шахрайство, так і виведення з ладу обладнання, або, як шпигунство, так і ненавмисні дії працівників компаній. Це все може призвести до зниження репутації компанії, втраті конкурентних переваг, відтоку клієнтів, і, як правило, значних фінансових витрат, що спричинить втрату частини прибутку, а державою – втрати частини надходження в бюджет від податку на прибуток підприємства мобільного зв’язку.

Таблиця 3

Загрози, пов'язані з ненавмисними діями, і заходи щодо їх нейтралізації та зниження можливого збитку

Загроза	Актив, на який спрямова на загроза	Ризики реалізації загроз	Контрзаходи по нейтралізації загроз
Дії працівників, що призводять до часткового або повної відмови системи або порушення працездатності апаратних чи програмних засобів, відключенню обладнання або зміні режимів роботи пристроїв та програм, руйнування інформаційних ресурсів системи (ненавмисне псування устаткування, видалення, спотворення програм або файлів з важливою інформацією, в тому числі системних файлів, пошкодження каналів зв'язку, навмисне псування носіїв інформації тощо)	Білінгова система	Фінансові витрати на усунення наслідків; відтік клієнтів; зниження репутації	Організаційні заходи (регламентація дій, введення заборон); застосування фізичних засобів, перешкодження навмисному скоєнню порушення; резервування критичних ресурсів
Несанкціонований запуск технологічних програм, здатних при некомпетентному використанні, викликати втрату працездатності системи (зависання та зациклення) або здійснення незворотних змін в системі (форматування або реструктуризацію носіїв інформації, видалення даних)	Білінгова система	Фінансові витрати на усунення наслідків	Організаційні заходи (видалення всіх потенційно небезпечних програм з дисків робочих станцій); застосування технічних (апартно-програмних) засобів розмежування доступу до технологічних і інструментальних програм на дисках робочих станцій
Несанкціоноване впровадження та використання неврахованих програм (ігрових, навчальних, технологічних та інших, які не є необхідними для виконання співробітниками своїх службових обов'язків) з подальшим необгрунтованим витрачанням ресурсів (процесорного часу, оперативної пам'яті, пам'яті на зовнішніх носіях і т.п	Білінгова система	Фінансові витрати на усунення наслідків	Організаційні заходи (введення обмежень). Контроль налаштувань робочих станцій; застосування технічних (апартно-програмних) засобів і налаштувань, що перешкоджають несанкціонованому впровадження та використання неврахованих програм

Висновки. Так, як розвиток телекомунікаційного ринку відбувається з величезною швидкістю - це і багаточисельні приклади поглинань, і поява нових технологій, і постійно мінлива інфраструктура, все це, природно, породжує нові загрози, види атак і хитрощів зловмисників. І як наслідок, вимагає непростих рішень і матеріальних затрат для фахівців з інформаційної безпеки, компаній з надання послуг мобільного зв'язку, на чиї плечі лягають турботи про проектування безпечних систем і підтримка їх на необхідному рівні захисту. Звичайно, краще попереджувати такі небезпеки, ніж нести фінансові витрати на усунення наслідків, мати відтік клієнтів та зниження репутації.

Анотація

Досліджено типи інформаційних загроз та окреслено шляхи їх попередження та нейтралізації.

Ключові слова: інформаційна загроза, білінг, інформаційна безпека, об'єкт захисту, порушник.

Анотация

Исследованы типы информационных угроз и намечены пути их предупреждения и нейтрализации.

Ключевые слова: информационная угроза, биллинг, информационная безопасность, объект защиты, нарушитель.

Summary

A study of the types of information threats and methods of their prevention.

Keywords: security threat, billing, information security, object of protection, intruder.

Список використаних джерел:

1. Почепцов Г.Г. Информационные войны. Основы военно-коммуникативных исследований. – Киев, 1998.
2. Морозов О. Інформаційна безпека в умовах сучасного стану і перспективи розвитку державності // Віче. – 2007. – № 12. – Спецвипуск. – С. 23
3. Основні принципи побудови інформаційних кампаній в контексті тематики „ВІЛ та діти". Посібник для організаторів. / За редакцією доктора філософських наук Королька В.Г. К., 2006. – 68 с.
4. Белл Д. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе. — Москва: Прогресс, 1986. — с. 330—342
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
6. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.letagroup.ru/rus/library/research.html

УДК: 339.972

Kovtunenko Kseniia, Kovalyk Oksana

STAATLICHE AUFRECHTERHALTUNG DER PROJEKTE VON DER KOMMERZIALISIERUNG DER FORSCHUNGSTÄTIGKEITERGEBNISSE: ERFAHRUNG DER AUSLÄNDISCHEN STAATEN

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПРОЕКТІВ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ДОСВІД ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ

Die Gesamtansicht des Problems. In modernen Bedingungen steigt die Rolle der staatlichen Aufrechterhaltung der Entwicklung der Forschungstätigkeit an. Für die Verwandlung des wissenschaftlich-technischen Potentials des Landes in Vorrangressource der wirtschaftlichen Entwicklung sind die Ausarbeitung und die Ausführung der komplexen Programme der Kommerzialisierung von den wissenschaftlichen Abhandlungsergebnissen notwendig.

Die Welterfahrung bewahrheitet eindringlich, dass heutzutage das effektivste Verfahren der Entwicklung von der Forschungstätigkeit, Innovationtätigkeit und Einführung der Ergebnisse von FuE in die Praxis eine effektive gegenseitig vorteilhafte kaufmännische Interaktion von den allen Anteilhaber der Wandlung des wissenschaftlichen Ergebnisses in den konkreten Marktartikel ist.

Der strategisch relevante Hauptanteilhaber der Kommerzialisierung der Ergebnisse von den wissenschaftlichen Abhandlungen und Entwicklungen ist der Staat, der die strategische Programme und die Komplexe der Maßnahmen für die globale und zielbestimmte Ausrichtung der Entwicklung des wissenschaftlichen und Innovationspotential des Landes erstellt [1].

Folgende Wirtschaftswissenschaftler haben einen wägbaren Beitrag zur Entwicklung der theoretischen und angewandten Aspekte von der Wirtschaft und der Führung von WTF geleistet und relevante Rolle des Staats für die Kommerzialisierung der Forschungstätigkeitergebnisse bezeichnet: D. Tschervaniov, L. Bestschasni, G. Kalititsch, V. Soloviov, S. Glasiev, P. Savlin, D. Kokurin, N. Gontscharova, A. Peresada, I. Schumpert, B. Santo, B. Tviss, R. Hafmaer, B. Lundvall, S. Freeman und so weiter.

Seinerseits ist Ukraine, nachdem Analyse und Schätzung ihrer Haltung, in dieser Richtung den entwickelten Ländern zurückgeblieben, deshalb ist die Untersuchung der Erfahrung von der Ausarbeitung der Forschungsprojekte in ausländischen Ländern und ihre Kommerzialisierung sehr wichtig. Dabei ist die ausländische Erfahrung der Anwendung von den verschiedenen Werkzeugen der wissenschaftlich-technischen Innovationspolitik sehr lehrreich, denn diese Länder nutzen viele Mittel und Werkzeuge der Innovationsentwicklung aus.

Aufgabe. Die staatliche Aufrechterhaltung der Kommerzialisierung der Forschungsprojekte muss in ausländischen Ländern bestimmt werden und die Empfehlungen für die Anwendung der ausländischen Erfahrung müssen bei der einheimischen Praxis geboten werden.

Ergebnisse der Forschung. Es gibt verschiedene Verfahren, anhand der sich das Land in den entwickelten Staaten an der Bildung des günstigen Innovationklimas beteiligt und die Kommerzialisierung der Forschungstätigkeitergebnisse vermittelt. Insgesamt können die Vorrangausrichtungen in drei große Gruppen aufgeteilt werden (Abb.1).

Es ist erforderlich, gleichfalls zu bemerken, dass in ausländischen Ländern absolut jede Richtung, die Staat als Basis für den Ausbau des günstigen Innovationklimas und die Förderung der Kommerzialisierung ausnutzt, eine Reihe von den verschiedenen Verfahren der Ankurbelung der Einräumung von den bestimmten Vergünstigungen anschließt (je nach der Eigenart des Entwicklungsniveaus des Landes und anderen Besonderheiten) und es ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg der besten Ergebnisse.

Und jetzt wird jede separate Gruppe für die deutliche Feststellung der Prioritätsausrichtungen der gemeinen Anstrengungen der Staaten, die auf die potentielle Entwicklung der wissenschaftlichen Innovationssphäre gelenkt ist, analysiert.

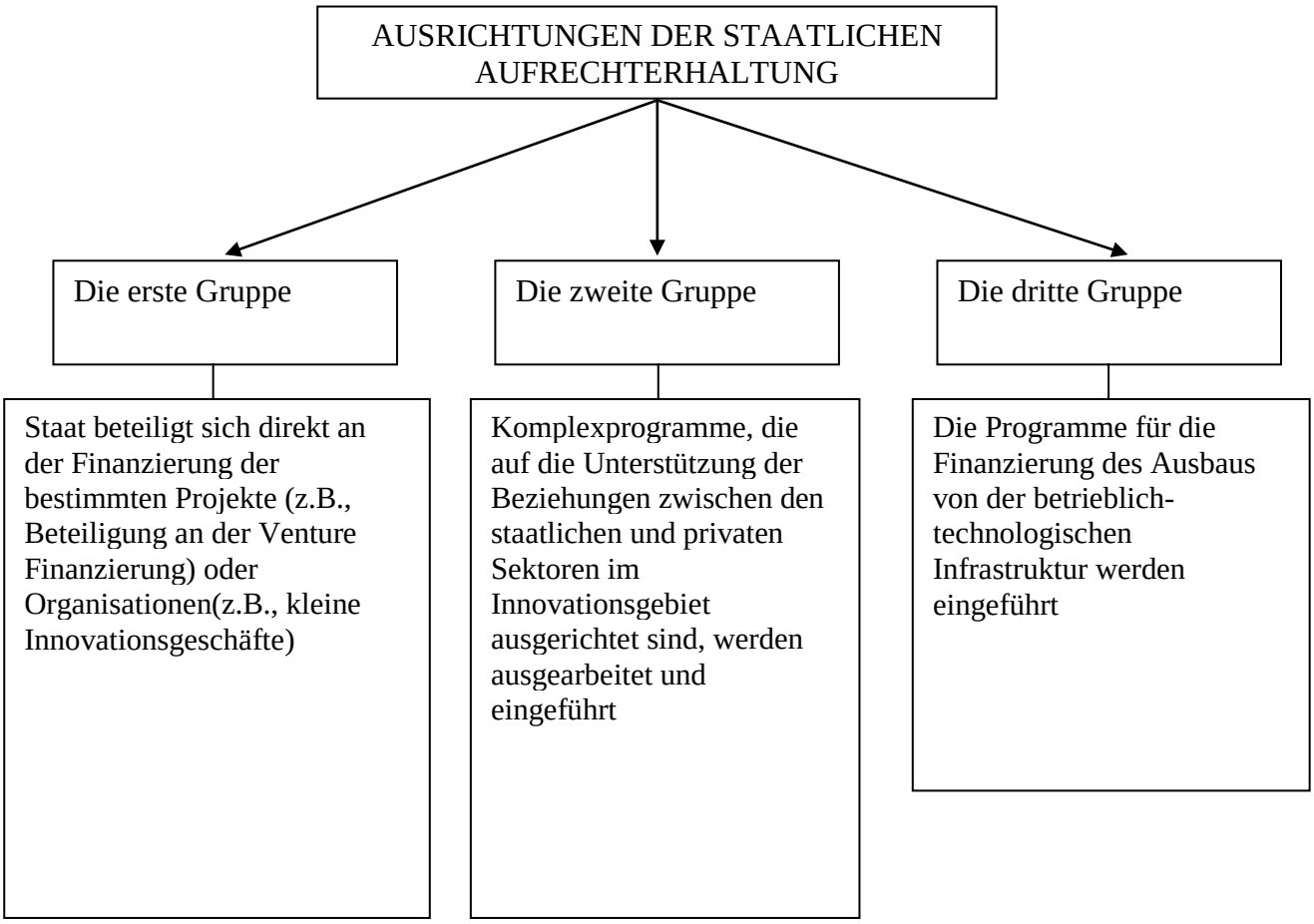


Abbildung 1 – Die ausländische Erfahrung der Ausrichtungen von der staatlichen Aufrechterhaltung für den Ausbau des günstigen Innovationklimas und die Förderung der Kommerzialisierung der Forschungstätigkeitergebnisse

2.1 Die erste Gruppe der Ausrichtungen der staatlichen Aufrechterhaltung für den Ausbau des günstigen Innovationklimas

Die erste Gruppe ist das effektivste Werkzeug für den Ausbau des günstigen Innovationklimas und die Förderung der Kommerzialisierung der Forschungstätigkeitergebnisse. Es ist dadurch bedingt, dass in den zeitgemäßen Bedingungen der intensiven wissenschaftlich-technischen Innovationsentwicklung die Ausarbeitung und die Aneignung der Neuerungen, ohne die weitere Entwicklung einfach unmöglich wäre, beachtet werden. Die Entwicklung der Venture Gesellschaften ist von großer Bedeutung, weil größer Anteil der Entdeckungen in den technologischen Gebieten dank dem Venture Kapital und den Venture Betrieben gemacht wird. In Ergebnis bauen wirtschaftlich entwickelte Staaten die wirtschaftlichen Verfahren, die die Einführung der neuesten Errungenschaften von WTF fördern, aus, weil diese Staaten die Wichtigkeit der Innovationsausarbeitungen verstehen.

In Israel wurde ein Katalysator für die Venture Industrie ein behördliches Programm Yozma mit der gesamten Finanzierung im Betrag von $ 100 Mio. In sieben Jahren nach dem Beginn ihrer Realisierung funktionierten in 1993 in Israel über 100 Venture Fonds, die circa $ 10 Milliarden hatten.

Die geschaffene im Rahmen dieses Programms staatliche Kapitalverwaltungsgesellschaft Yozma war ein „Fonds des Fonds“. Ihr Kapital war in zehn von neuer geschaffenen

Anlagemittelfonds angelegt. Das Aktienpaket, das der Regierung gehörte, war immer 40%, deshalb war die Kontrolle über Fonds im privaten Sektor. Dabei deckte die investierte in der Venture Industrie $ 100 Mio. eine Aufbringung circa $ 150 Mio. von dem privaten Sektor und es war der Beginn von der Milliardenumschläge des derzeitigen Venture Business von Israel. Die Regierung lud zur Beteiligung der Gründung der Fonds Yozma große ausländische finanzielle Kapitalverwaltungsgesellschaft ein. Aber diese Fonds wurden von den israelischen unabhängigen privaten Gesellschaften gelenkt. Diese Bedingungen garantierten die effektive Übertragung der fortschrittlichen Erfahrung und verwaltungsmäßigen Technologien, die ausländische Anteilhaber von den Fonds Yozma beherrschten.

Die Schlussergebnisse der Verwirklichung des Programms Yozma waren das Wachstum der Innovationsaktivität und die Ausweiterung der Ausfuhr von den technologischen Produktionen aus Israel [2].

Als Beispiel der erfolgreichen Programme der Aufrechterhaltung und Finanzierung der wissenschaftlichen Innovationstätigkeit in USA kann in den letzten Jahren das Programm der fortschrittlichen Technologien (Advanced Technology Program, ATP) ausgezeichnet werden und sein Ziel ist die Verstärkung der konkurrenzfähigen Haltung der amerikanischen Industrie.

2.2 Die zweite Gruppe der Ausrichtungen der staatlichen Aufrechterhaltung für den Ausbau des günstigen Innovationklimas

In der zweiten Gruppe wird eine Zunahme des Interesses für die Ausarbeitung und Einführung der komplexen Programme, die auf die Aufrechterhaltung der Beziehungen zwischen den staatlichen und privaten Sektoren im wissenschaftlichen Innovationsgebiet ausgerichtet sind, wiedergegeben.

Der zunehmende Bedarf von der Kooperation ist ein sachlicher Prozess, der von zahlreichen Faktoren abhängig ist. Die Hauptfaktoren sind [3]:

– eine sehr große Konkurrenz, die die Gesellschaften die senkrechte Integration während der Ausführung von FuE abzulehnen und zum Outsourcing zu übergehen zwingt;

– ein Anstieg der Kompliziertheit der technologischen Produkte, der die Gesellschaften die Forschung in größerem Maßstab vorzunehmen zwingt, was sehr kompliziert einzelweise zu machen ist;

– ein Anwachsen der Mobilität von der Arbeitskraft und dem Kapital. Die wissenschaftliche Erforscher und Entwickler bevorzugen in bedeutendem Masse die Arbeitsplätze mit den besten Konditionen für die schöpferische Tätigkeit.

Also sind die Kommerzialisierung der wissenschaftlichen Ausarbeitungen und die Entwicklung der Innovationstätigkeit des Landes nur möglich, wenn es die Beziehungen zwischen den Hauptteilnehmern (wissenschaftliche Organisationen, Hochschulen, Geschäfte, Großindustrie) gibt. Für die Stimulierung der Entwicklung von diesen Beziehungen haben die verschiedenen Länder die entsprechende Programme [4].

In USA wurde in 1992 ein Programm Small Business Technology Transfer (STTR) angefangen, das die Kontraktarbeiten der staatlichen Forschungsorganisationen für die kleinen Betriebe befürwortet. Das Hauptziel des Programms ist die Ausweiterung der finanziellen Möglichkeiten der kleinen Gesellschaften für den Ausbau der konkurrenzfähigen Artikel mit der Hilfe der neuesten Technologien und die Versorgung die staatlichen Forschungsorganisationen mit dem zusätzlichen Mitteln. Das Prioritätsziel des Programms ist gleichfalls der Ausbau der günstigen Konditionen für die Universitäten und wissenschaftlichen Bundeszentren für die Einführung von ihren technologischen Produkten auf den Markt und die Ausnutzung der kaufmännischen Erfahrung der kleinen Betriebe.

Noch ein derartiges Programm ist das Programm der Zusammenarbeit der Universitäten und Industrie (The University - Industry Collaboration Programme - UICP). Das Ziel ist eine Gesamtfinanzierung der Projekte von FuE, die durch private Gesellschaften mit den Universitäten verwirklicht werden. Es trägt zum Beschaffen der Kaptalanlage des privaten Sektors in die Forschungen und Ausarbeitungen bei. Die öffentliche und industrielle

Finanzierung sind paritätisch, und gleichzeitig kann der private Sektor das Wissen und Ressourcen der Universitäten ausnutzen.

Die wichtige Forderung ist ein Interesse der Industrie an bestimmtem technologischem Gebiet für jedes Innovationsforschungsprogramm. Die Gesellschaften bekommen alle erforderliche Information über die wissenschaftliche Erreichung durch den Ausschuss jedes wissenschaftlichen Projekts und können die Richtung der Forschungen korrigieren [5].

Durch die Innovationsforschungsprogramme wird der gleichmäßige Übergang von der Wissenschaft bis zur Industrie durchgeführt und die Entwicklung der neuen technologischen Industriegebiete stimuliert.

Großbritannien nutzt die Ordnung der ermäßigten Steuern von FuE für die Entwicklung der wissenschaftlichen Abhandlungen aus, und das Ergebnis ist die Steuerstimulierung von FuE in Ländern von OECD(Organisation der wirtschaftlichen Kooperation und Entwicklung).

Das einfache genug, eindeutige und effektive Verfahren der Finanzierung von FuE ist in Großbritannien mit Rücksicht auf die Forschungen der Weltpraxis der Steuerstimulierung von FuE von entscheidender Bedeutung.

In Russland ist ein Programm für die Neuerung des wissenschaftlichen, wissenschaftlich-technischen Innovationspotentials, das in 2009 durchgeführt war, effektiv für die Aufrechterhaltung der Beziehungen zwischen den staatlichen und privaten Sektoren.

Vor den effektiven Maßnahmen in der Neuerung werden in Russland die meisten wissenschaftlichen Ausarbeitungen und Forschungen durch die wissenschaftliche und Bildungsorganisationen, die die organisatorische Gestaltung des Budgetsamtes oder des Amtes der staatlichen Akademie der Wissenschaften haben, geschafft. Diese wissenschaftliche und Bildungsorganisationen konnten nicht selbständig die praktische Anwendung (Einführung) der Ergebnisse der wissenschaftlichen Ausarbeitungen und Forschungen wegen der zielbestimmten Finanzierung und der beschränkten Rechtsfähigkeit geschaffen und hatten keine Möglichkeiten die wirtschaftliche Gemeinschaft, die die angemessenen Ergebnisse der Ausarbeitungen praktisch anwenden (einführen) konnte, zu gründen. Diese Tatsache beeinflusste das wissenschaftliche Potential des Landes im negativen Licht. Die Regierung von Russland nahm ein Gesetz an, das ein Recht, ohne die Einwilligung vom Besitzern ihres Vermögens ein Gründer der wirtschaftlichen Gemeinschafte, deren Tätigkeit aus der praktischen Anwendung (Einführung) der Ergebnisse der intellektuellen Tätigkeit besteht, zu werden, den wissenschaftlichen Budgetämtern und den Hochschulen gewährt.

Die Verwertung der wissenschaftlichen Forschungsausarbeitungen der Hochschule wird durch den Ausbau des Betriebs mit kaufmännischer Gliederung ausgeführt. Die Gewähr der redlichen Zusammenarbeit ist die Anlage des intellektuellen Eigenbesitzes, der durch das Patent oder Attest geschützt wird.

Dank dem angenommenen Gesetz wird die Kommerzialisierung der wissenschaftlichen Ausarbeitungen und Forschungen in Russland auf ein neues Niveau erhebt, weil dieser Gesetz erlaubt, die Wissenschaft mit der Praxis zusammenzulegen, effektiver in den Betrieb die neuesten Technologien einzuführen und Nachwuchskräfte einzustellen [6].

2.3 Die dritte Gruppe der Ausrichtungen der staatlichen Aufrechterhaltung für den Ausbau des günstigen Innovationklimas

Das Ziel der dritten Gruppe ist eine Einführung der Programme von der Finanzierung des Ausbaus der betrieblich-technologischen Infrastruktur.

Ein Technopark ist eine Territorialintegration der Wissenschaft, Bildung und Herstellung als eine Vereinigung der wissenschaftlichen Organisationen, Projektierungs-Konstruktionsbüros, betrieblichen Unternehmen, die gegründet wird, um die Ausarbeitung zu beschleunigen und die Erreichung der Wissenschaft anzuwenden. Ein Inkubator der Technologien ist ein forschungsintensiver Betrieb, der eng mit der Universität, dem fachgemäß-technologischen Park oder dem Innovationszentrum gebunden ist und bestimmt ist, um die neuen Geschäfte zu bedienen und bei ihrem Überleben während des frühen Stadium ihrer Entwicklung, wann sie unausweichliche Fehler machen können, zu helfen.

Die Hauptbevorzugung des Inkubators ist für die neue Betriebe, die häufig finanzielle Erschwernisse haben, ein niedriger Preis (wenigstens, am Anfang).

Insgesamt sind die Inkubatoren ein effektives Werkzeug des Ausbaus von den kleinen Gesellschaften und Arbeitsplätzen und fördern eine Zusammenarbeit der Industriebetriebe und Bildungsstätten. Vielmehr stimulieren Inkubatoren die Kommerzialisierung der neuen Technologien und verbessern das Image der Region, wo sie sich befinden [7].

Z.B., Schweden hat eine Erfahrung des Ausbaus der sogenannten "inländischen" Inkubatoren, die durch große Gesellschaft für die Förderung der Innovationen gegründet werden .

In Italien interessieren sich große Gesellschaften für das Ansteigen der Anzahl von Inkubatoren. Ziele sind neue Technologien, die im Inkubator ausgearbeitet werden, und eine Absonderung der kleinen Betriebe.

In westlichen Ländern spielen Innovationszentren eine gewichtige Rolle in der Infrastruktur der Wissenschaft und Technologien. In meisten Ländern werden die Innovationszentren für die Vereinerung der Interaktion zwischen dem wissenschaftlich-technischen Sektor und dem Markt und für den Ausbau der neuen Möglichkeiten für die Finanzierung der wissenschaftlich-technischen Tätigkeit gegründet. Innovationszentren sind eines der wichtigsten und erfolgreichsten Werkzeuge in der wissenschaftlich-technischen Politik.

Innovationszentren befinden sich zwischen den Produzenten der wissenschaftlich-technischen Arbeitsgüter und der Industrie. Also, haben sie eine Möglichkeit, eine interaktive Rolle zu spielen, mit den neuen Technologien die potenziellen Benutzer zu beliefern und die Forschungsinstitute über Angebot und Nachfrage der Betriebe zu informieren. Innovationszentren spielen eine wichtige Rolle in Bereinigung von Erschwernisse und Hindernisse, die immer zwischen den Erforschern und Unternehmern bestehen.

In Deutschland gibt es kein zentralisiertes Netz der Innovationszentren. Jede Region hat eigene Gliederung und sogar innerhalb einer Region können mehrere Organisationen, die die Förderung der Innovation treiben, existieren.

Die Unterstützung der Innovationstätigkeit wird in den Niederlanden durch zentralisiertes Netz der Innovationszentren organisiert und durch nationale Regierung finanziert. Innerhalb dieses Netzes gibt es ein entwickeltest System des Informationsaustausches. Innovationszentren spielen in den Niederlanden eine richtungweisende Rolle in verschiedenen Regionalinitiativen.

3. Zusammenfassung. Analyse der internationalen Erfahrung zeigt, dass die effektive Kommerzialisierung der wissenschaftlichen Ausarbeitungen und Innovationsentwicklung möglich ist, wenn es im Land eine komplexe und wissenschaftliche Innovationsstrategie gibt und staatliche Beteiligung von entscheidender Bedeutung ist. Die grundsätzlichen Besonderheiten der Kommerzialisierung im Ausland sind:

– eine Unterstützung der Innovationstätigkeit wird an allen Entwicklungsstufen (von den Forschungsarbeiten bis zu technologischen Produktionen) durchgeführt;

– globale Aufrechterhaltung der wissenschaftlichen Innovationssphäre wird mit Rücksicht auf die Regionalbesonderheit und staatliche Prioritäten durchgeführt;

– Entwicklungsstufe des Wissens bekommt finanzielle, konsultative und andere Unterstützungen;

– Programme, die die Ergebnisse der Forschungen und Ausarbeitungen zu den kaufmännischen Programmen machen, werden beachtet;

– komplexe Programme der Aufrechterhaltung von den Anfängern der technologischen Gesellschaften werden beachtet;

– das Land befürwortet aktiv die Entwicklung der Beziehungen zwischen der Wissenschaft und dem privaten Sektor.

In unserem Land kann die Kommerzialisierung eine effektive Entwicklung erreichen, falls eine multilaterale Politik, die auf ein komplexes Programm ausgerichtet ist, eingeführt wird. Dabei muss sie eine sachliche Entwicklung der Venture Finanzierung im Land, eine Ermangelung der vollwertigen Beziehungen zwischen staatlichen und privaten Sektoren in

wissenschaftlicher Innovationssphäre und eine problematische Entwicklung der betrieblich-technologischen Infrastruktur berücksichtigen.

Technoparken und Innovationszentren sind in unserem Land nicht effektiv und erfolgreich. Unbedingt hängt es von vielen Faktoren ab, und deshalb muss sich die betrieblich-technologische Infrastruktur nach einem neuen Niveau orientieren.

Praxen der anderen Länder muss beachtet, aber nicht nachahmet werden. Die Ausnutzungen der ausländischen Erfahrung der staatlichen Aufrechterhaltung für den Ausbau des günstigen Innovationklimas und die Kommerzialisierung der Ergebnisse der Forschungstätigkeit müssen mit Rücksicht auf die Besonderheiten der Inlandswirtschaft durchgeführt werden.

Annotation

Im Beitrag wird ausländische Erfahrung der Aufrechterhaltung von der Kommerzialisierung der Forschungstätigkeitergebnisse an staatlichem Niveau betrachtet. Die Anstrengungen der ausländischen Staaten sind auf den Ausbau des günstigen Innovationklimas, darunter auf die Aufrechterhaltung der Kommerzialisierung der Forschungstätigkeitergebnisse, hingesteuert. Die Forschungen der ausländischen Erfahrung bestätigten, dass die effektive Kommerzialisierung der wissenschaftlichen Ausarbeitungen und Innovationsentwicklung möglich ist, falls es im Land ganzheitliche und komplexe wissenschaftliche Innovationstrategie gibt und staatliche Beteiligung ein Schlüsselfaktor ist.

Stichwörter: die Kommerzialisierung der Forschungstätigkeitergebnisse, staatliche Aufrechterhaltung der Kommerzialisierung, die Innovationsentwicklung des Landes, die Werkzeuge der staatlichen Aufrechterhaltung der Innovationentwicklung, Business-Inkubatoren, Technoparke.

Анотація

У статті розглядається зарубіжний досвід підтримки процесу комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності на державному рівні. Визначено, що зусилля іноземних держав спрямовані на створення сприятливого інноваційного клімату, зокрема підтримку процесу комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності. Дослідження зарубіжного досвіду підтвердили, що ефективний процес комерціалізації наукових розробок та інноваційного розвитку можливий у разі існування в країні цілісної та комплексної науково-інноваційної стратегії, а державна участь є ключовим чинником.

Ключові слова: комерціалізація результатів науково-дослідної діяльності, державна підтримка процесу комерціалізації, інноваційний розвиток країни, інструменти державної підтримки інноваційного розвитку, бізнес-інкубатори, технопарки.

Аннотация

В статье рассматривается зарубежный опыт поддержки процесса коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности на государственном уровне. Определено, что усилия иностранных государств направлены на создание благоприятного инновационного климата, в частности на поддержку процесса коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности. Исследование зарубежного опыта подтвердили, что эффективный процесс коммерциализации научных разработок и инновационного развития возможен в случае существования в стране целостной и комплексной научно-инновационной стратегии, а государственное участие является ключевым фактором.

Ключевые слова: коммерциализация результатов научно-исследовательской деятельности, государственная поддержка процесса коммерциализации, инновационное развитие страны, инструменты государственной поддержки инновационного развития, бизнес-инкубаторы, технопарки.

Quellennachweis

1. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, возможные уроки для России / Под ред. В.В. Иванова, С. Клесовой, О.П. Лукши, П.В. Сушкова. – М.: Центр исследования проблем развития науки РАН, 2006. - 177 с.
2. Bloom J. And Van Reen. 1999. - Do R&D Tax Credits Really Work? Evidence from international panel of countries 1979-1994‖ IFS Working paper 99/8.
3. Кирьяков А.Г., Максимов В.А. Основы инновационного предпринимательства, Ростов-на-Дону, Феникс, 2002.- 160с.
4. И. Зубарев, В. Шевченко Особенности государственного регулирования инновационных процессов: Из опыта стран с развитой рыночной экономикой / И. Зубарев, В. Шевченко // Info - Кодекс, 1996. - 48. - С. 31-33.
5. Новые формы инвестирования инновационной деятельности: Межвузовский научный сборник / Саратовский государственный технический университет; Под ред. А. Н. Плотникова. - Саратов: Изд-во Саратовского ГТУ, 2004. - 175 с.
6. Перспективы развития новых областей экономики в Польше в XXI веке // Экономика и управление в зарубежных странах: Информационный бюллетень /ВИНИТИ, 2001. - 9. - С. 32-41.
7. Т.Е. Ситохова Государственное регулирование инновационных процессов / Т.Е. Ситохова // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки, 1999. - 4. - С. 31-35.

УДК: 631.162

Арутюнов А.В., Біхлє Ю.А., Вітковський А.Ю.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Аграрний сектор України увійшов до світового економічного простору непідготовленим у частині конкурентоспроможності, а це призвело до витіснення а ринку вітчизняного сільгосптоваровиробника, порушило традиційних зв'язків із країнами. Більшість українських сільськогосподарських підприємств визнають необхідність розроблення цінової стратегії стратегії, як однієї з найважливіших складових, що головним чином впливає на конкурентоспроможність сільскогосподарської продукції. Тому в даній ситуації мі вважаємо, що найбільш важливим є обґрунтування ролі ціноутворення в діяльності аграрних підприємств, зокрема при виході на зовнішні ринки в умовах ринкової нестабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Займались Ф. Котлер, Г. Амсг- ронг, В.І. Бойко, С.С. Гаркавенко, Ф.І. Євдокимов, М.Й. Малік, С.О. Пашко, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак та інші. Однак єдиної думки з цієї проблеми серед науковців, узагальненого, комплексного її розв'язання, на жаль, поки що немає.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдяки розробці ефективного ціноутворення на підприємствах аграрного сектору при виході на зовнішні ринки можуть розраховувати на позитивні результати.

Ціна є економічною категорією, яка означає суму грошей, за яку продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар. Ціна певної кількості товарів становить його

вартість, звідси ціна - грошова вартість товару. Коли одиницю певного товару обмінюють на певну кількість іншого товару, це останнє стає товарною ціною певного товару.

Усі ціни, які діють в економіці країни, взаємопов'язані і створюють єдину систему. Ця система піддається впливу всебічних ринкових чинників, і тому вона знаходиться у неперервному русі та розвитку. Система цін складається із різних видів цін, які тісно між собою пов'язані і взаємозалежні.

Ціна та цінова політика займають центральне місце серед різноманітних важелів економічного механізму управління підприємством, а широкий набір цін дає змогу йому вибирати свою цінову стратегію в конкретних умовах, що склалися на ринку [3].

В умовах виходу на зовнішні ринки перед кожним сільгосптоваровиробником виробником виникає нагальна проблема формування ціни на свою продукцію. Одним із методів ціноутворення на етапі встановлення початкової ціни є метод отримання цільового прибутку. Він оснований на оцінці витрат підприємства, для повернення яких варто реалізувати певний обсяг продукції за встановленою ціною. При цьому ціна визначається із розрахунку запланованого прибутку. Використання цього методу пов'язано з ціновою еластичністю і потребує розрахунку такого рівня ціни, за якого буде досягнуто обсяги продажу, які забезпечать покриття сукупних витрат і отримання цільового прибутку.

Сільськогосподарське підприємство, яке передбачає зміни цін на конкурентному насиченому ринку, повинно за допомогою всіх доступних йому джерел інформації вникнути в положення конкурента та намагатися поглянути на свої майбутні цінові зміни його очима. Усі чинники впливу на конкурентоспроможність можна поділити на дві групи: зовнішні і внутрішні. Ціни в умовах ринкової конкуренції задають пріоритети в науково-технічній політиці. Підприємство здійснює розвиток технології, організації виробництва, створює умови для контролю якості продукції. Але ефективність продукції, яку випускає підприємство (тобто ступінь вигідності певної продукції для підприємства), апробує ринок, ціною її реалізації [2].

У вивченні ринкового оточення підприємства розрізняють мікро- та макросередовища. Аналіз мікросередовища для вирішення стратегії ціноутворення охоплює: детальне вивчення ринку збуту й цін реалізації продукції, вивчення вират виробництва та реалізації, включаючи податки та інші платежі, а також умови постачання і забезпечення підприємства чинниками виробництва, оцінку ефективності здійснюваних фінансово-господарських заходів і всієї діяльності підприємства.

Макроекономічне середовище характеризують загальними умовами функціонування підприємства. Це зовнішнє середовище підприємства, яке охоплює: зміни, які вносяться в законодавче забезпечення функціонування товаровиробників, державне врегулювання цін, податкова, фінансова, кредитно-грошова державна політика, вплив інфляції та ін. В умовах вільного ціноутворення і самостійності у визначенні цін у підприємства неодмінно виникає потреба враховувати чинники, під впливом яких формуються ринкові ціни [3] .

До основних чинників ціноутворення на мікрорівні належать чинники виробництва: земля - це поняття охоплює не тільки земельну ділянку, але і всі природні особливості, що використовуються у виробничому процесі; праця - вплив цього чинника виражається у формі виробничих витрат на заробітну платню; капітал - вплив у витратах на використані у виробництві матеріали, вироби, конструкції, амортизацію і експлуатацію основних фондів, витратах за виплатою відсотків за кредит.

Таким чином, ціноутворювальні чинники, які належать до макроеко- номічного рівня, не залежать від підприємства, тобто воно не може на них впливати. Адаптація підприємства до них здійснюється шляхом управління чинниками мікрорівня.

В умовах ринку превалює децентралізоване ціноутворення, яке функціонує на базі взаємодії попиту і пропозиції. У цьому випадку повністю відсутнє директивне сковзне планування, а ціноутворення є багатогранним процесом, який підкоряється впливу

багатьох чинників. Основним регулятором є ринок, затвердження цін відсутнє, базою цін стають світові ціни. За вільних цін надлишок доходів спочатку відображається на рівні цін, відбувається перерозподіл доходів, змінюється напрямок інвестицій і так встановлюється рівновага в економіці.

Тактичні аспекти цінової політики охоплюють заходи короткотермінового і разового характеру, які спрямовані на виправлення деформації в діяльності виробничих підрозділів і товаропровідної мережі, яка виникає внаслідок непередбачених змін цін на ринках чи поведінки конкурентів, помилок управлінського персоналу, і можуть іноді йти всупереч стратегічним завданням підприємства.

Процес встановлення ціни складається із шести етапів:

1. Постановка завдань ціноутворення.
2. Виявлення попиту.
3. Оцінка витрат і встановлення початкової ціни.
4. Аналіз цін і товарів конкурентів.
5. Вибір методу ціноутворення.
6. Встановлення кінцевої ціни.

Постановка задач ціноутворення - це спроба фірми відповісти на запитання: чого бажано домогтися за допомогою політики цін на свою продукцію.

Другий етап - це визначення попиту на продукцію. Спеціаліст із маркетингу сформулював би цю задачу так: "оцінка еластичності попиту на продукцію від цін, по яким хочемо її продати". Йдеться не про те, щоб визначити місткість ринку взагалі, а про те, скільки товару можна буде продати за різних рівнів цін.

Третій етап ринкового ціноутворення - оцінка витрат. Оцінка витрат і пошук шляхів їхнього зниження - дуже важливий етап у процесі ціноутворення підприємства, який охоплює аналіз собівартості виготовленої продукції.

Аналіз цін і товарів конкурентів - одне із найскладніших завдань. У ринковій економіці інформація про ціни за конкретними угодами, частіше за все, є комерційною таємницею виробника, і отримати таку інформацію дуже складно. Вивчення товарів і цін конкурентів має певну мету - вивчити так звану ціну байдужості, тобто ціну, за якої покупцю буде байдуже, чий товар купувати. Виявивши її, можна планувати таку стратегію ціноутворення, за якою покупці віддадуть перевагу продукції вашого підприємства. Важливим кроком при цьому є аналіз пропозиція і цін конкурентів, якості їх продукції. Методи розрахунку цін дуже різноманітні і повинні відповідати основній стратегії цінової політики підприємства. Це такі методи, як:

1. Затратні методи, які містять: метод "витрати плюс", метод "мінімальних витрат", метод ціноутворення з підвищенням ціни за допомогою надбавки, метод цільового ціноутворення.
2. Метод визначення ціни з орієнтацією на попит.
3. Метод визначення ціни продажу на основі аналізу максимальних збитків і прибутків.
4. Метод визначення ціни орієнтацією на конкуренцію.
5. Ціноутворення на основі параметричної низки товарів та багато інших методів.

Останній крок - це прийняття рішення про рівень ціни. Вибравши один із методів ціноутворення, потрібно прийняти саме цінове рішення, визначити конкретну ціну. Тут зважають на низку аспектів, таку, наприклад, як психологічний вплив різних елементів маркетингу, дотримання базових завдань цінової політики, аналіз можливої реакції на призначену ціну та інше. Навіть після встановлення остаточної ціни, вона продовжує трансформуватися під впливом змін, які відбуваються на ринку. Тому важливо передбачити ініціативні зміни цін [2].

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що процес формування ціноутворення на підприємстві є дуже складним, багатогранним і передбачає передусім неодмінний контроль за виконанням цінової стратегії підприємства і врахування всіх

чинників, які можуть впливати на здійснення цього процесу.

Ціноутворення - важливий елемент загальної стратегії підприємства, і безпосередньо входить у такий великий її розділ, як ринкова стратегія. Вона об'єднує в собі як стратегічні, так і тактичні аспекти і в найбільш загальному вигляді може бути визначена як діяльність керівництва підприємства із встановлення, підтримки і змінення цін на продукцію, яку здійснюють у руслі загальної стратегії підприємства і спрямовують на досягнення його завдань.

Анотація

Розглянуто поняття ціни та механізму ціноутворення на сільськогосподарських підприємства, а також ознайомлено з методами та чинниками ціноутворення. Обґрунтовано питання оптимального і ефективного ціноутворення в умовах ринкової нестабільності та методи вирішення пов'язаних з ним проблем.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, цільовий прибуток, методи ціноутворення, чинники ціноутворення, політика ціноутворення, стратегія підприємства.

Аннотация

Рассмотрено понятие цены и механизма ценообразования на сельскохозяйственных предприятия, а также ознакомлено с методами и факторами ценообразования. Обоснованы вопросы оптимального и эффективного ценообразования в условиях рыночной нестабильности и методы решения связанных с ним проблем.

Ключевые слова: цена, ценообразование, целевая прибыль, методы ценообразования, факторы ценообразования, политика ценообразования, стратегия предприятия.

Summary

Notion of price and mechanism of pricing on agricultural is considered enterprises, and also it is acquainted with methods and factors of pricing. Were grounded questions of the optimum and effective pricing in the conditions of market instability and methods of decision of related to it problems.

Keywords: price, pricing, income having a special purpose, and methods of pricing, factors of pricing, pricing policy, strategy of enterprise.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про ціни і ціноутворення" від 03.12.1990 р., зміни та доповнення до нього.
2. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення : навч. посібник / Я.В. итвиненко - К. : Вид. центр МАУП, 2001. - 274 с.
3. Пінішко В.С., Ціни і ціноутворення : навч.-метод. посібник / В.С. Пінішко, -Львів : Вид-во ЛКА, 2002. - 346 с.

УДК: 663:339.13(477.73)

Бордовська Г.С., Кучер С.В., Трофимук І.Г., Тиліщук Ю.В.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Актуальність проблеми. Формування конкурентоспроможного ринку є першочерговою умовою підвищення економічної і соціальної стабільності національної економіки. Перехід до ринкових відносин в економічній сфері й трансформації сільського господарства призвели до змін соціально-економічної ситуації в Україні, що не могло не позначитися на сучасному стані аграрного ринку, який характеризується такими негативними явищами, як скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та зниженням її якості, збільшенням кількості й частки дрібних і низько товарних суб'єктів ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми конкурентоспроможності постійно проводилася у розвинутих країнах. Велику увагу приділяли як зарубіжні вчені-економісти: Г. Азоєва, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміта, Д. Томпсона, Ф. Хайєка, Е. Чемберліна, А. Юданова, так і вітчизняні вчені: А. В. Гличев, М.П. Капінський, Р.С. Кириченко, М.І. Круглов, Е.В. Минько, В. Пухальський, Р. Хойєр, О.М. Царенко.

Мета статті. Метою даного наукового дослідження є вивчення конкурентної позиції сільськогосподарських підприємств при виході на зовнішній ринок з метою підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємств аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світові результати дослідження проблеми конкурентоспроможності неможливо автоматично і в повному обсязі впровадити у вітчизняну економіку, оскільки існують різні умови і рівні її розвитку.

Проблема українських підприємств полягає, по-перше, у тому, що вони не володіють сучасним арсеналом науково обґрунтованих методів ведення конкурентної боротьби, по-друге, вітчизняна наука до цього часу не забезпечила їх відповідними рекомендаціями.

На сьогодні, за даними Глобального звіту про конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, Україна займає за ефективністю ринку товарів 101 місце із 131 країни світу, а щодо інтенсивності конкуренції на внутрішніх товарних ринках - 93 місце [2].

В умовах світової економічної кризи, уповільнення темпів зростання світової економіки для України негативним наслідком є зменшення попиту на експортні товари. За цих умов основний акцент економічної політики доцільно перенести на внутрішній ринок - активізацію внутрішнього попиту, пропозиції та імпортозаміщення.

Найбільш сприйнятливими формами реалізації нових економічних відносин виступають сільськогосподарські підприємства, які не тільки стабілізують ринок, залучаючи в обіг місцеві сировинні ресурси, диверсифікуючи виробництво по різних регіонах країни, але й збільшують рівень зайнятості людей, якість їхнього життя та праці. Окрім того, важливими якостями невеликих підприємств є їхня стійкість щодо фактора ціни, яка обумовлюється тут лише співвідношенням попиту та пропозиції, мобільність реакції на швидкоплинні зміни на ринку, особливо в умовах економік, що розвиваються.

Формування конкурентної переваги є процесом створення конкурентної позиції підприємства. У широкому розумінні конкурентна позиція підприємства - це підхід підприємства до конкуренції в цілому. Позиція ж підприємства в галузі визначається конкурентною перевагою.

Конкурентну позицію підприємства слід розглядати як похідну від конкурентних переваг підприємства, які складають природну форму існування підприємств. Виходячи з

вищесказаного, можна сформувати своєрідний ланцюжок: конкурентоспроможність втілюється в конкурентну перевагу, а потім оформлюється як конкурентна позиція.

Подальший розвиток ринкових відносин і механізмів регулювання діяльності підприємств потребують фундаментальних досліджень проблем конкуренції та конкурентоспроможності в аграрному секторі економіки. Конкуренція є основною рушійною силою ринкової економіки, інструментом забезпечення її рівноваги й гармонійного розвитку.

Фахівці неодноразово акцентували увагу на тому, що українським підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на зарубіжних ринках. У добу глобалізації це й запорука втримання позиції на внутрішньому ринку, й умова ефективного включення у світовий економічний простір. Стандарти міжнародної якості, так само як і інші позиції з набуття вітчизняними підприємствами конкурентних переваг, можуть бути розроблені в рамках стратегії просування національної експортної продукції на світовому ринку [1].

Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні і якісному поліпшенні на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку. Для цього необхідно мати чітку концепцію економічної політики, яка сприяла б розширенню експорту лише в поєднанні із загальними цілями макроекономічної політики.

Матеріальною основою стратегії просування продукції українських підприємств на зарубіжних ринках є вже набутий і можливий експортний потенціал країни [3].

Доводиться, що висока конкурентоспроможність дозволяє країнам здійснювати диверсифікацію, переборюючи залежність від невеликої групи експортних сировинних товарів, збільшувати інноваційний потенціал експортної продукції. Вона забезпечує можливості для більш повної реалізації ефекту "масштабу й охоплення" завдяки доступу на світові ринки. У свою чергу, експорт підкріплює потенціал, що лежить в основі конкурентоспроможності, - він змушує підприємства орієнтуватися на більш високі стандарти, забезпечує їм можливість доступу до інформації та створює умови більш жорсткої конкуренції [4].

Початковим етапом реалізації експортного потенціалу є проведення відповідної експорторозширювальної політики, коли поруч із розвитком традиційного експорту розвиватимуться й потенційні експортні галузі відповідно до тенденцій на світовому ринку. Цього можна досягти при сприянні в структурній політиці виробництву товарів високого ступеня переробки шляхом використання провідних технологій, які дозволять ефективніше використовувати наявні ресурси.

Власне, перспективні галузі, перш за все, агропромислова й харчова. При забезпеченні високої продуктивності сільськогосподарського виробництва та наявності провідних технологій та устаткування підприємств із переробки сільськогосподарської продукції, могли б успішно просуватися на міжнародному ринку. Зауважимо, що для малого й середнього бізнесу саме в цих галузях велике поле для діяльності.

Наступний напрямок визначається такими факторами, як інфраструктура та інформація. На сьогодні рівень розвитку цих двох факторів у нашій країні є недостатнім. Експортери мають низький рівень кваліфікації й поінформованості щодо ситуації на міжнародних ринках. У результаті це часто призводить до невиправданого заниження цін і проведення демпінгових торговельних операцій на світовому ринку, що веде до відповідної реакції з боку інших держав і створює для наших експортерів імідж "нечесних конкурентів".

Серед інших проблем слід назвати неефективну систему міжвідомчої статистики в Україні, дані якої досить часто дають лише загальне уявлення про певні процеси й не дозволяють зробити достовірні висновки. Разом із тим, створення інфраструктури й забезпечення вільного та ефективного доступу до необхідної, з точки зору діяльності вітчизняних підприємств на світових ринках, інформації завжди було завданням держави.

Конкурентні відносини поряд з державним регулюванням здатні забезпечити сталий розвиток аграрної сфери, не допустити дискримінації сільськогосподарських підприємств у розподілі прибутків з боку переробної галузі та торгівлі та забезпечити норму прибутку, що відповідає її рівню в інших галузях народного господарства.

Ураховуючи всі ці фактори, методика розроблення стратегії виходу підприємства на світовий ринок, на наш погляд, повинна включати такі етапи (рис.1):



Рис. 1. Основні етапи формування стратегії виходу підприємства на світовий ринок [3]

Для того, щоб вітчизняні підприємства й національна економіка в цілому змогли досягти достатнього рівня міжнародної конкурентоспроможності їх товарів, необхідна наявність певних внутрішніх і зовнішніх умов.

У зв'язку із цим управління конкурентним середовищем в аграрній сфері набуває важливого значення для забезпечення процесу розширеного відтворення і розвитку підприємств у гармонійному поєднанні із соціальними потребами суспільства.

Висновки. Основними умовами для виходу підприємств малого й середнього бізнесу України на міжнародний ринок є:

- діяльність у межах перспективних галузей (для нашої країни такими є сировинний та аграрний сектори, сфера послуг, окремі наукомісткі технології);
- належне інвестування (як внутрішнє, так і зовнішнє), яке досягається вмілим фандрейзингом;
- підвищення комунікативного та інформаційно-рекламного рівня роботи вітчизняних підприємств малого й середнього бізнесу до рівня міжнародних стандартів.

Анотація

У статті розглянуто можливість швидкої адаптації сільськогосподарських підприємств до умов глобальної конкуренції, але потребує відповідної модифікації способів і методів діяльності українських підприємств аграрного сектору, які виступають або планують діяти на міжнародному ринку.

Ключові слова: конкурентна позиція, конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентні переваги.

Аннотация

В статье рассмотрено возможность быстрой адаптации аграрных предприятий к условиям глобальной конкуренции, но требует соответствующей модификации способов і методов деятельности отечественных предприятий аграрного сектора, которые планируют действовать на международном рынке.

Ключевые слова: конкурентная позиция, конкурентоспособность, конкуренция, конкурентные преимущества.

Summary

Notion of price and mechanism of pricing on agricultural is considered enterprises, and also it is acquainted with methods and factors of pricing. The grounded questions of the optimum and effective pricing in the conditions of market instability and methods of decision of related to him problems.

Keywords: price, pricing, income having a special purpose, and methods of pricing, factors of pricing, pricing policy, strategy of enterprise.

Список використаних джерел:

1. Гаврилюк О. В. Малий бізнес у розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн перехідної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.05.01 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" /О.В. Гаврилюк. - К., 2003. - 20 с.
2. Лагодієнко В.В. Митно-тарифний механізм як інструмент державного регулювання при експортно-імпортній діяльності ринку АПК / В.В. Лагодієнко // Менеджмент ЗЕД в АПК. –Миколаїв: МДАУ, 2006, - Розд.5. – С. 289-317.
3. Назарова Л.В. Тенденції розвитку міжнародних торгівельних відносин Миколаївської області // Вісник аграрної науки Причорномор'я. - 2005. - № 3 (31). - С. 60-64.

УДК 338.1

Зайцева О.І., Ємець Н.В.

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ В КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Постановка проблеми.Соціально-етична концепція маркетингу, яка властивасучасному етапу розвитку людської цивілізації, базується на новій філософії підприємництва, орієнтованої на задоволення розумних, здорових потреб носіїв платоспроможного попиту. Норми соціально-етичного маркетингу лімітують у відомому сенсі підприємницьку ініціативу і виробничу діяльність, ставлять її в залежність від орієнтирів суспільного розвитку і від імперативу поліпшення середовища існування.

Прагнення підприємства до диверсифікації стратегічних зон господарювання, лобіювання на ринку, максимізації прибутку за рахунок зниження витрат виробництва і підвищення реалізаційних цін було донедавна загальноприйнятою і визнаною мотиваційної основою підприємницької діяльності. Маркетинг епохи масового виробництва і масового збуту - типовий приклад саме такого змісту підприємницької діяльності, яка в кінцевому рахунку приводила в умовах зарегульованого ринку до перевиробництва товарної маси, поглибленню циклічних криз і інших руйнівних для суспільства економічних і соціальних наслідків.

Підприємство є економічною основа суспільства, але воно ж, діючи у власних інтересах без врахування інтересів громади, може викликати деструктивні зміни в соціальних і економічних структурах. А соціально-орієнтовану модель підприємства слід розглядати як комбінацію концепцій, поглядів, цінностей, моделей поведінки, які формують певне сприйняття дійсності усіма членами спільноти і слугують фундаментом для розвитку суспільства. Тому стратегічнізавдання керівників сучасних підприємств, що стоять на позиціях соціально-етичного маркетингу, містяться у постійномуорієнтуванні

корпоративної культури на реалізацію нових цінностей, нової моделі самоорганізованого суспільства.

Огляд останніх досліджень і публікацій.Якісно оцінити корисність економічного зростання окремих підприємств і суспільства взагалі можна лише розробивши критерії його прийнятності. Більшість науковців [2,3,4] все частіше схиляються до думки, що в якості головного критерію слід використовувати самоорганізаційнурівновагу, яка, однак, не означає повної відмови від будь-якого зростання або розвитку. Така рівновага, яку можна визначити як стан суспільства, при якому задоволення сьогоднішніх нормальних здорових потреб не зменшує шансів майбутніх поколінь на гідне життя. Економічне зростання буде вважатися припустимим тільки в тих випадках, коли воно підтримує або збагачує внутрішні і зовнішні зв'язки системи, в тому числі і системи підприємства як основної господарюючої одиниці.

Формулювання мети дослідження. В межах даної статті сфокусуємо увагу на обґрунтуванні необхідності впровадження концепції соціально-етичного маркетингуна сучасних підприємствах, основаного на принципах самоорганізації.

Виклад основного матеріалу. Зростаюча взаємозалежність економічних і соціальних процесів у кінцевому рахунку призвела до того, що в маркетинг поступово включалися серйозні соціальні завдання - забезпечення зайнятості, гуманізація умов праці, постійна підготовка і перепідготовка менеджерів і фахівців, технічного персоналу і виробничих робочих, розширення участі членів колективу в управлінні підприємством.

З середини 80-х років концепція маркетингу збагатилася за рахунок введення в господарську діяльність системи екологічних оцінок. Початок був покладений групою підприємців, котрі звернули у своїй практичній діяльності увагу на те, що споживачі як носії платоспроможного попиту прагнуть у процесі задоволення потреб до зростання якості життя. Поняття якості життя включає в себе не тільки достаток і доступність високоякісних товарів і послуг, але й збереження і навіть поліпшення якості середовища проживання. Підприємці-новатори в своїх компаніях почали розробляти і реалізовувати програми переробки вторинної сировини та інших відходів виробництва, утилізації міського сміття, впровадження нових безвідходних та енергозберігаючих технологій, інших екологічно та соціально-етично орієнтованих нововведень.

Спочатку заходи з охорони навколишнього середовища розглядалися в межах підприємницької діяльності як небажані, бо їх реалізація вимагала великих витрат і могла погіршити конкурентні позиції підприємства. Однак незабаром ділові кола та громадськість перестали оцінювати природоохоронні заходи тільки з точки зору непродуктивних витрат. Більше того, ці витрати стали розглядатися як інвестиції в майбутнє і навіть як засіб досягнення конкурентних переваг.Екологічно усвідомлений маркетинг сьогодні характерний для найбільш далекоглядних підприємців, які в комерційно-господарській діяльності використовують стандарти міжнародної корпоративної соціальної відповідальності.

Науковці-економісти і практики з менеджменту вважають Міжнародний стандартISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності» важливим елементом саморегулювання ділової активності, оскільки встановлювані цими документами правила поведінки виробляються самими підприємцями, в тому числі і в інтересах підприємницької діяльності. У ділових колах існує переконання, що подібне саморегулювання підприємницької діяльності більш переважно, ніж заходи державного регулювання, зокрема тому, що їх простіше пристосовувати до динамічно мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств, до сучасних інновацій та соціально-економічних змін у суспільстві. Активне використання в повсякденному комерційної діяльності положень міжнародних і вітчизнянихстандартів з соціальної відповідальності бізнесу сприяє широкому розповсюдженню в підприємницьких структурах позитивного досвіду ділової практикив області добросовісної конкуренції, реклами, стимулювання збуту, паблікрілейшнз, маркетингових та соціальних досліджень.

Новітні тенденції в розвитку суспільної свідомості в Україні, в поступовому розумінні принципів формування соціально-орієнтованого ринкового механізму повністю співзвучні з соціально-етичної концепцією маркетингу, якаґрунтується на наступних принципах:

1. Основна мета підприємства повинна полягати в задоволенні розумних, здорових потреб споживачів у відповідності з гуманними інтересами суспільства.
2. Підприємство має бути постійно зайнятим пошуком можливостей створення інноваційно-екологічних товарів, повніше задовольняють потреби покупців. Воно має бути готовим до систематичного внесення в товари удосконалень у відповідності з інтересами покупців.
3. Підприємство має відмовитися від виробництва та продажу товарів, суперечать інтересам споживачів взагалі, і, особливо, якщо вони можуть завдати шкоди споживачеві і суспільству в цілому.
4. Споживачі, спираючись на власний россуд і громадську думку, повинні підтримувати тільки ті підприємства, які підкреслено піклуються про задоволення нормальних здорових потреб носіїв платоспроможного попиту.
5. Споживачі, піклуючись про збереження і підвищення якості життя, не купуватимуть товари підприємств, що використовують екологічно «нечисті» технології навіть для виробництва потрібного суспільству товару.
6. Підприємство повинно створювати і впроваджувати в практику господарювання такі програми соціально-економічного розвитку, які не тільки слугують інтересам самого підприємства та його трудового колективу, але корисні і для соціального розвитку регіону і країни, в яких дане підприємство функціонує.

Дотримання цих принципів можливе тільки в тому випадку, якщо підприємство цілком самостійне у господарському відношенні, діє в умовах ринкової самоорганізації, а управління його базується на гуманних, морально-етичних засадах, що дозволяють долати колективний егоїзм.

Соціально-етична концепція маркетингу відмінна від «звичайної» концепції маркетингу тим, що мета першої - забезпечення довгострокового добробуту як окремого підприємства, такі суспільства в цілому. Отже, при управлінні маркетингом на рівні підприємства необхідно враховувати принаймні чотири моменти:

- потреби покупця (споживача);
- життєво важливі інтереси споживача;
- інтереси підприємства;
- інтереси суспільства.

Позиція підприємства в питаннях дотримання соціально-етичних і моральних принципів маркетингу залежить головним чином від позиції його керівників. Саме керівники підприємства у своїй практичній діяльності стикаються з безліччю морально-етичних проблем при прийнятті рішень. Кожен такий керівник повинен виробити для себе і своїх підлеглих основоположні принципи доброчесної поведінки, бо, як стверджує Ф.Котлер [9], «будь-яка система моральності базується на уявленнях про хороше життя у взаємозалежності власного благополуччя з благополуччям інших. Виробивши для себе чіткі принципи, керівник буде в змозі впоратися з безліччю заплутаних проблем, що виникають в області маркетингу і в інших сферах суспільних відносин».

Отже, основними соціально-етичними маркетинговими технологіями, які повинні реалізовувати сучасні керівники в рамках визначення соціально - етичного маркетингу і корпоративної соціальної відповідальності, є: просування доброї справи, благодійний маркетинг, корпоративний соціальний маркетинг, корпоративна філантропія, розвиток і підтримка громад, волонтерська діяльність в інтересах суспільства, соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу, захист суспільних і трудових прав людини, впровадження програм професійного розвитку персоналу, захист прав споживачів, захист навколишнього середовища.

Враховуючі безперечні переваги використання соціально-етичних маркетингових технологій в практиці господарювання, слід відмітити існуючі проблеми з їх реалізацією на підприємствах (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги і недоліки використання соціально-етичних маркетингових технологій в практиці господарювання підприємств

Переваги	Недоліки
1	2
Поліпшення корпоративного іміджу; Зміцнення авторитету підприємства і формування позитивного сприйняття і переваг споживачів щодо бренду; Залучення нових клієнтів та збільшення кількості споживачів; Виховання відданості клієнтів компанії; Захоплення нових ніш на ринку і збільшенням обсягів збуту; Збільшення обсягів продажів; Якісне поліпшення продукції; Збільшення рентабельності; Високий рівень задоволеності і моральне стимулювання працівників; Забезпечення лояльності працівників; Високий рівень продуктивності праці та збереження кадрів; Підготовка кадрів на майбутнє; Налагодження зв'язків з регуляторними органами, постачальниками та некомерційними організаціями; Формування позитивного ставлення з боку суспільства; Налагодження міцних партнерських відносин з громадами; Вплив на вирішення соціальних питань, особливо в місцевих громадах; Ефект синергії від корпоративних соціальних ініціатив.	Більшість матеріалів з просування є недовговічними; Важко простежити обсяг інвестицій і доходів від кампанії; Складнощі відстеження та оцінки впливу і результатів діяльності; Труднощі з проведенням моніторингу та оцінкою результатів; Кампанії по просуванню зазвичай легко скопіювати, що може звести нанівець досягнення запланованих конкурентних переваг; Значні фінансові витрати; Більший обсяг незвичної роботи для персоналу; Юридичні та маркетингові ризики; Потрібні консультації та підтримка широкого спектру фахівців; Вплив на суспільство відбувається повільно; Труднощі в оцінці та підборі партнерів, визначенні сфер благодійності, які б влаштовували акціонерів; Труднощі визначення розмірів філантропічних внесків і спонсорських програм; Складнощі з тактовним інформуванням публіки про зусилля підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Громадськість ставить під сумнів мотиви, за якими підприємства впроваджують соціальні бізнес - практики, уважно вивчає і оцінює їх виконання і результати. Однак, використання соціально-етичних маркетингових технологій надає підприємствам явні конкурентні переваги для формування позитивного іміджу і сталого економічного зростання.

Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі стане впровадження концепції соціально-етичного маркетингу, заснованого на принципах самоорганізації в діяльність туристичних підприємств.

Анотація

В даній статті на основі аналізу наукових підходів до визначення концепції соціально-етичного маркетингу, заснованій на принципах самоорганізації автором виокремлено переваги і недоліки застосування даної концепціїна підприємстві, та обґрунтовано необхідністьреалізувати новий соціально-орієнтований підхід до

управління, здатний спрямуватипроцеси самоорганізації на забезпечення життєздатності, ефективного функціонування та стратегічного розвитку підприємства, суспільства і регіону розташування бізнесу.

Ключові слова: принципи самоорганізації, соціально-етичний маркетинг, корпоративна соціальна відповідальність.

Аннотация

В данной статье на основе анализа научных подходов к определению социально-этического маркетинга, основанной на принципах самоорганизации автором выделены преимущества и недостатки внедрения данной концепции на предприятии, и обоснована необходимость реализовать новый социально-ориентированный подход к управлению, способный направлять процессы самоорганизации на обеспечение жизнеспособности, эффективного функционирования и стратегического развития предприятия, общества и региона расположения бизнеса.

Ключевые слова: принципы самоорганизации, социально-этический маркетинг, корпоративная социальная ответственность.

Summary

In this article, based on a review of scientific approaches to social and ethical marketing, based on the principles of self-organization by the author highlighted the advantages and disadvantages of the implementation of this concept in the enterprise, and the necessity to implement a new social-oriented approach to management, the ability to direct the self-organization to ensure the viability, effective operation and strategic development of the company, the community and the region's business location.

Keywords: principles of self-organization, social-ethical marketing, corporate social responsibility.

Список використаної літератури.

1. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах / Пер. с англ. Под ред. И.А. Ушакова. – М.: «Сов.радио», 1974. – 272 с.
2. Блинов А.О., Кашкорова С.П. Роль общественных структур в лоббировании интересов бизнеса // Маркетинг. 2001. № 3.
3. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. Исследование закономерностей развития открытой экономики / Е.А. Ерохина. – Томск : Изд-во ТГУ, 1999. – 160 с.
4. Коляда Е. Имидж и репутация- “близнецы-братья”?/Советник. 2000. № 6.
5. Моисеев Н.Н. Алгоритмы развития. М.,1987. – 480 с
6. Офіційний сайт Центру розвитку КСВ в Україні. – Режим доступу: http://www.csr-ukraine.org.
7. Пугачева Е.Г., Соловьенко К.Н. Самоорганизация социально-экономических систем: Учеб.пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЕП, 2003. – 172 с.
8. Хакен Г. Информация и самоорганизация. М., «Мир», 1991, стр. 46–48.
9. http://www.socio-pr.ru/node/34

УДК338.330.8

Копитко В.І., Копитко О.В.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ АПК

Постановка проблеми. Продовольчак безпека України в умовах її інтеграції у світовий ринок настійно вимагає сталого розвитку аграрного сектора, його високої адаптивності до мінливих зовнішніх умов, сприйнятливості до різного роду інновацій, досягнень науково-технічного прогресу. Проте в ході проведених в Україні реформ умови функціонування сільського господарства зазнали істотні трансформаційні зміни, що відбилося на його фінансово-економічному становищі. Високий рівень соціальної напруженості в аграрній сфері, нестабільна ситуація і недосконаліть існуючих ринкових відносин, що склалися в галузі, вимагають радикального оновлення стратегії і тактики розвитку аграрного сектора, посилення ролі держави в регулюванні економічних і соціальних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні та за її межами багато наукових досліджень ведеться навколо проблем сталого розвитку агропромислового комплексу. Цю проблему досліджували відомі вітчизняні вчені Славов В.П., Коваленко О.В., Стельмащук А.М., В. Андрійчук, О. Бородіна, П. Гайдуцький, П. Саблук, В. Семчик, О. Скидан, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. Безумовно, сталий розвиток проблема системна і як будь-яка система складається з безлічі елементів. Вкрай вагомими елементами цієї системи виходячи із досліджень є аграрне виробництво і сільська територія.

Формулювання цілей статті. Ціллю статті є теоретичні обгрунтування та практичні заходи по забезпеченню сталого розвитку аграрного сектора АПК, як важливої основи забезпечення продовольчої безпеки держави.

Виклад основного матеріалу досліджень. Сталий розвиток аграрного сектора, будучи важливою основою забезпечення продовольчої безпеки країни та підвищення якості життя населення, являє собою цілісний динамічний процес, що, з одного боку, об'єктивно обумовлений змістом проведених у країні перетворень соціально-економічного характеру, а з іншого - реальною дійсністю, що склалася в територіальних агропромислових утвореннях. Виходячи з цього, вирішення питань забезпечення сталого розвитку аграрного сектора АПК має виходити із можливостей сформованих фінансово-економічних умов у регіонах, а також враховувати екологічну, демографічну і соціальну специфіку та особливості сільського господарства.

В роботі [1, с.6], зазначається, що оптимальне поєднання економічного механізму зумовлює його ціль: забезпечення здатності господарюючих суб'єктів протидіяти впливу негативних факторів, оперативно вносити корективи і реагувати на зміни ринкового середовища, а основними факторами впливу на сталий розвиток сільськогосподарського виробництва автор в роботі [2, 136], справедливо вважає витрати, ціну та прибуток товаровиробників.

Однак на сьогоднішній день в Україні окрім наведених вище факторів, факторами, що обмежують динамічний функціонування аграрного сектора, продовжують залишатися низький рівень енерго- та фондоозброєності, хімізації, дефіцит кваліфікованих фахівців та робітничих кадрів, нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку. Найбільш гостро ця ситуація проявляється в окремих територіальних утвореннях, де відмінності в природних, техніко-технологічних, екологічних та інших умовах на додаток до високоризикованого характером аграрного виробництва викликають асиметрію соціально-економічного розвитку.

Аналізуючи статистичні дані динаміки посівних площ сільськогосподарських культур, поголів'я худоби, виробництва основних видів продукції рослинництва і

тваринництва автори [3, с.35] стверджують, що останні двадцять років свідчать про невідповідність функціонування основних галузей сільськогосподарського виробництва принципам сталого розвитку. За період руйнівних аграрних реформ Україна втратила такі важливі господарські функції як виробнича, соціально-демографічна, природоохоронна, рекреаційна, соціального контролю територій тощо. Дотримуючись принципу коеволюції для забезпечення населення країни харчовою продукцією у межах раціональних рівнів споживання, кожна з галузей сільськогосподарського виробництва має розвиватися взаємоузгоджено, всебічно збалансовувати виробничі, економічні, соціальні, екологічні складові. Для виведення вітчизняного сільського господарства з наслідків соціально-економічних криз необхідні значні фінансові ресурси. Як показує багаторічний досвід розвитку агропромислового виробництва в Україні, сподіватися на задоволення усіх інвестиційних потреб марно. Ймовірний вихід із ситуації полягає у поступовому нарощуванні обсягів виробництва сільськогосподарської продукції з високою доданою вартістю, а також в обов'язковій орієнтації на виробництво товарів високого ринкового і експортного попиту. Досягнення цих цілей можливе лише шляхом модернізації та інноваційного розвитку сільського господарства за сприяння великого, середнього і малого бізнесу.

Зазначимо, що довгострокове ефективне і сталий розвиток у відтворювальному режимі як аграрної економіки окремих територіальних утворень, так і економіки країни в цілому можливо за умови виконання принципу відповідності між кожним з вищевказаних факторів та комплексного вирішення взаємопов'язаних проблем. Реалізація даних вимог передбачає забезпечення органічної цілісності, внутрішньоструктурної збалансованості, вертикальної і горизонтальної взаємопов'язаності ланок відтворювальної системи аграрного сектора регіону, а також між трьома сферами АПК.

Важливим умовою вирішення зазначених завдань є використання системного підходу, що покладений в основу дослідження і дозволяє розглядати стійкість розвитку аграрного сектора як складну, відкриту, динамічну і багаторівневу систему. З одного боку, вона структурована сукупністю її системоутворюючих елементів, з іншого - є підсистемою сталого розвитку агропромислового комплексу і основною ланкою у забезпеченні населення продовольством. Якщо проаналізувати структуру посівних плащ в Україні то із 1990- 2012рр. в цілому вона зменшилась з 32406,0 до 30421,8 тис.га, в сільгосппідприємствах зменшилась на третину, а в господарствах населення зросла більше чим в чотири рази[6, с.9]. Особливо вгосподарствах населення зосереджена галузь овочівництва, однак дана ситуація не має довготривалої перспективи, і справедливо вважає автор [7, с.377-379], що інноваційний розвиток промислового овочівництва можливий лишу у сільськогосподарських підприємствах.

Перетворення аграрного сектору на засадах сталого розвитку можливе лише у випадку проведення активних заходів щодо фінансового стимулювання регіонів. Зокрема, основну увагу необхідно приділити таким напрямам стимулювання як податкове, трансфертне, інвестиційно-інноваційне та інституційне. Лише збільшуючи фінансове стимулювання сталого розвитку АПК за визначеними напрямками вдасться наростити обсяги виробництва якісної і конкурентоспроможної та безпечної агропродовольчої і агропромислової продукції, підвищити економічну ефективність виробничої діяльності підприємств аграрної сфери, раціональне використання, відтворення і охорону природних ресурсів[4, 254].

Розробка наукових основ сталого розвитку аграрного сектора в нестабільної ринкової середовищі вимагає розгляду ряду теоретичних положень, пов'язаних, зокрема, з визначенням сутнісного значення цієї категорії. Так, стійкість розвитку може розглядатися як довгострокове ефективне функціонування, зорієнтоване на досягнення стратегічних цілей при різних за інтенсивністю, направленістю і різноманітністю зовнішніх і внутрішніх факторів. Досліджуючи сталий розвиток аграрної сфери автор [5, с.49] розглядає цю проблему в контексті національної концепції розвитку АПК і

вважає, що наукове дослідження однією з головних цілей має встановлення потреб кожного регіону у залученні інноваційних технологій та різноманітних схем інвестування для використання державних механізмів і забезпечення мінімальних термінів виконання таких програм. Фінансування кластерних програм АПК як на державному, так і на регіональному рівнях має бути передбачене в бюджетах держави та регіонів відповідними витратами на стимулювання, фінансування інноваційних програм АПК на рівні державних програм національної безпеки. Агропромисловий комплекс для України завжди буде стратегічною галуззю і від його динамічного розвитку багато в чому буде залежати економічна та політична безпека України.

Однією із головних ідеологічних засад створення кластерної моделі розвитку АПК України є масове залучення випускників аграрних ВНЗ до аграрного бізнесу. Вихід аграрної науки на новий інноваційних рівень, як підрозділу Національної академії наук України, що відповідає найвищим темпам модернізації, має забезпечуватися окремою державною програмою. Досягнення світової аграрної науки говорить про величезний потенціал використання інноваційних розробок на території України, що суттєво трансформує виробництво АПК, як в питаннях обсягів, так і в асортиментній політиці, а також в забезпеченні якості товарів екологічно чистого рівня. Зрозуміло, що шкідливі напрямки існуючих негативних технологій використання земельних та інших ресурсів мають блокуватися і контролюватися на найвищому державному рівні.

В якості основних орієнтирів стосовно до сільського господарства, як показали дослідження, необхідно виділити забезпечення довгостроково ефективного та екологічно безпечного, соціально орієнтованого розширеного відтворення при збереженні природного та примноженні економічного потенціалу, підвищення рівня та поліпшення якості життя сільського населення в умовах різноманіття і невизначеним ленности впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Тут не можна не відмітити пріорітети розвитку тваринницької галузі, адже з 1991 по 2013рр. зменшилось з 24623,4 до 4645,9 тис. голів ВРХ, та в 2.6 разів – свиней[8,с.13] і більшість з них – в господарствах населення.

Багатоаспектна змістовність досліджуваної категорії дозволяє виділити сукупність структуроутворюючих її елементів, у якості яких слід розглядати виробничу, економічну, соціальну й екологічну складові стійкості. Так, перша це характеристика забезпеченості населення продовольством у необхідному асортименті і кількості, друга - розкриває фінансово-економічні можливості для розширеного відтворення, третя - відображає рівень життя працівників аграрної сфери через економічну доступність матеріальних благ, четверта необхідна для оцінки екологічної рівноваги.

В цілому, результати проведених досліджень дають підстави вважати, що кардинальне поліпшення умов функціонування сільського господарства, істотне прискорення динаміки освоєння інноваційних технологій в тваринництві та трудомістких галузях рослинництва може розвиватися лише на основі активної державної підтримки, формування сприятливого інвестиційного клімату і на цій основі залучення вітчизняних і зарубіжних інвесторів, що дозволять підвищити стійкість розвитку аграрного сектора в системі АПК . Розроблені в дослідженні пропозиції щодо забезпечення сталого розвитку сільського господарства дозволять більш результативно вирішувати питання як обгрунтування стратегічних, так і досягнення поточних соціально-економічних цілей на різних рівнях управління національною економікою. Концептуальне бачення напрямів перетворень у цьому секторі формує базу для обгрунтування раціональних траєкторій довгострокового ефективного розвитку аграрного сектора в нестабільних умовах зовнішнього середовища, підвищення ефективності та конкурентоспроможності його функціонування, і, як наслідок, поліпшення рівня і якості життя сільського населення.

Висновки. На основі опрацювання публікацій, пов'язаних з визначенням сутнісного змісту сталого розвитку аграрного сектора, поняття досліджуваної категорії слід розуміти, як складний динамічний процес переходу соціально-економічної системи з

одного якісного стану в інший під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на основі економічного зростання при зниженні коливань натуральних і вартісних результатів виробництва. Його основу складає довгострокове ефективне функціонування галузі, здійснене у вигляді забезпечення конкурентоспроможності та екологічно безпечного розширеного відтворення, поліпшення умов і якості життя сільського населення на основі реалізації механізмів внутрішнього потенціалу аграрного сектора, його адаптації до зміни зовнішнього середовища і цілеспрямованого державного регулювання. Аналіз класифікації факторів, що детермінують сталий соціально-економічний розвиток аграрного сектора, а також специфічних галузевих особливостей сільськогосподарського виробництва, дозволив виділити фактори, як обмежуючі динамічне функціонування галузі (низький рівень хімізації, фондо-і енергоозброєності, дефіцит кваліфікованих кадрів, недостатній рівень агротехнічної культури ,, нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку), так і потенційно сприяють його успішному розвитку (вдосконалення організації землекористування, сівозмін, відтворення стада, застосування нових технологій, раціональне використання засобів захисту рослин, прискорена сортосмени і сортооновлення, досягнення розумного співвідношення груп тварин загалом поголів'я худоби, організація повноцінного і збалансованого за поживними речовинами годування), що дозволило доповнити їх блоком факторів, що генерують можливість управління цим процесом через технологічну модернізацію сільського господарства на основі інновацій.

Анотація

Результати проведених досліджень дають підстави вважати, що кардинальне поліпшення умов функціонування сільського господарства, істотне прискорення динаміки освоєння інноваційних технологій можна досягнути на основі активної державної підтримки. На основі аналізу існуючих теоретичних положень, пов'язаних з визначенням сутнісного змісту сталого розвитку аграрного сектора, розвинуто поняття досліджуваної категорії, під якою слід розуміти складний, динамічно розвивається процес переходу соціально-економічної системи з одного якісного стану в інший під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на основі економічного зростання при зниженні коливань натуральних і вартісних результатів виробництва.

Ключові слова: сталий розвиток аграрного сектора АПК, інновації, фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, економічне зростання, конкурентоспроможність, управління економікою АПК.

Аннотация

Результаты проведенных исследований дают основание считать, что кардинальное улучшение условий функционирования сельского хозяйства, существенное ускорение динамики освоения инновационных технологий достигается на основе активной государственной поддержки. На основе анализа существующих теоретических положений, связанных с определением сущностного содержания устойчивого развития аграрного сектора, развито понятие исследуемой категории, под которой следует понимать сложный, динамично развивающийся процесс перехода социально-экономической системы из одного качественного состояния в другое под влиянием факторов внешней и внутренней среды на основе экономического роста при снижении колебаний натуральных и стоимостных результатов производства.

Ключевые слова: устойчивое развитие аграрного сектора АПК, инновации, факторы внешней и внутренней среды, экономический рост, конкурентоспособность, управление экономикой АПК.

Annotation

The results of the conducted researches give rise to suggest that the essential improvement of the functioning of agriculture, a significant acceleration of the dynamics of the development of innovative technologies can be achieved on the basis of active governmental support. Based on the analysis of existing theoretical positions related to the definition of the essential content of sustainable development of the agricultural sector, the concept of the studied category is developed, by which is meant a complex, dynamic process of transition of socio-economic system from one qualitative state to another under the influence of external and internal environment factors on the basis of economic growth while reducing vibrations of natural and valuable results of production.

Key words: sustainable development of the agricultural sector of agro-industrial complex (AIC), innovations, external and internal environment factors, economic growth, competitiveness, economic management (AIC).

Список використаних джерел:

1. Варченко О.М., Даниленко А.С. Складові економічного механізму сталого розвитку сільського господарства//Економіка та управління АПК: Зб. наук, праць/ Білоцерк. нац. аграр. ун-т – Біла Церква – 2012. – Вип.8(95).,с.5-10.
2. Карпінський Б.А. Сталий розвиток економіки: узагальнена модель/ Б.А.Карпінський, С.М. Божко, - Львів: Логос, 2005. – 255с.
3. Славов В.П., Коваленко О.В., Коеволюційний принцип сталого розвитку АПК — об'єктивна вимога часу//Агро інком – 7 – 9'2012 - с.32-35.
4. Поліщук В.Г. Остапук І.М. Теоретико-методологічні аспекти фінансового стимулювання сталого розвитку АПК на регіональному рівні// Економічний форум (Науковий журнал)- 3/2011, Луцьк 2011, с.243-254.
5. Тарасенко Ю.І. Розробка національної концепції розвитку АПК на довготермінову перспективу в умовах глобалізації//Інноваційна економіка (Всеукраїнський науково-виробничий журнал) – м. Тернопіль - 2011(5) - №24 - с.46-50.
6. Рослинництво України(Стастистичний зірник), //Державна служба статистики України. К.: - 2013 – 180с.
7. Скупський Р.М. Організаційно-економічні засади інноваційного розвитку промислового овочівництва в аграрних підприємствах: Монографія/ Р.М.Скупський. – Херсон: ГріньД.С.,2013. – 442с.
8. Тваринництво України(Стастистичний зірник), //Державна служба статистики України. К.: - 2013 – 212с.

УДК 330.837: 330.341

Белінська С.М.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку людської цивілізації характеризується, з одного боку, нарощенням інтеграційних тенденцій у світовому господарстві, поглибленням інтернаціоналізації виробництва та обміну, уніфікацією національних, економічних і соціальних стандартів, а, з другого, - ускладненням багаторівневих взаємозв'язків між суб'єктами глобальної економічної системи та виникненням нових суперечностей між ними. Це вимагає передусім якісного вдосконалення та структурно-функціональної оптимізації діючої нині системи інституціонального забезпечення глобального економічного розвитку, оскільки в останні два десятиріччя все більшого прояву набуває відставання регуляторних механізмів від динаміки та масштабів глобальних трансформацій. Зокрема, вони є неадекватними зростаючим потребам цілеупорядкування інвестиційних, товарних, інформаційних, капітальних і людських потоків, яке б відповідало сучасному рівню глобалізації світогосподарських зв'язків та сприяло гармонізації інтересів основних акторів міжнародних економічних відносин. Такий нелінійний і водночас системний характер розвитку світогосподарських процесів обумовлює надзвичайну актуальність досліджуваної теми, ставить перед науковцями та політиками завдання глибокого теоретичного осмислення закономірностей функціонування інститутів національного, міждержавного і наднаціонального рівнів та шляхів формування цілісної глобальної регуляторної системи на основі нових парадигмальних засад. Теоретичні основи генезису та еволюції інституціональної структури економічного розвитку держав та їх регіональних угруповань, специфіки функціонування різних видів і рівнів інститутів, фактори й умови їх ефективної діяльності та стимулюючого впливу на суспільний прогрес, розкрито в працях таких зарубіжних і українських вчених як: Д. Лук'яненка, З. Луцишин, В. Мітчелла, О. Мозгового, Д. Норта, Є. Новицького, А. Олефір, Є. Панченка, Ю. Пахомова, Я. Тінбергена, Р. Фрімана, А. Філіпенка, Р. Хейлброннера, Т. Циганкової, Й. Шумпетера, В. Якубенко та інших. Разом з тим, в науковій літературі на сьогодні недостатньо повно розкрито методологічні аспекти модифікації системи інститутів, їх сутності та ієрархічної структури за умов формування глобальної моделі економічного розвитку. Вимагають подальшого теоретичного обґрунтування шляхи і механізми вдосконалення організаційної побудови та диверсифікації форм і методів їх діяльності, вдосконалення методик оцінки ефективності функціонування міжнародних інститутів. Таким чином, комплексне дослідження процесів інституціоналізації глобального економічного розвитку є важливим, як в теоретичному, так і практичному плані.

Метою дослідження є поглиблення методологічних засад та розробка практичних рекомендацій щодо процесів інституціоналізації економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Ефективність економіки визначається інституціональним середовищем її розвитку. В економічній науці інституційне середовище розглядається як сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних і економічних правил, що визначають рамки людської поведінки й утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. Отже, інституційне середовище - це чіткий упорядкований набір інститутів, що визначають рамкові умови функціонування й розвитку економічних суб'єктів.

Інституціональне середовище економічного розвитку може бути сприятливим за умови узгодження інституціональних інтересів суб'єктів та агентів інституту. Суперечності, які виникають у середині інституту, є поштовхом до його удосконалення і вирішуються на таких рівнях: на першому рівні - у разі виявлення розбіжності чи специфічних інтересів агентів у межах загального інтересу інституціонального суб'єкта,

можливим виходом є усунення особливих, незвичних форм та методів здійснення господарських взаємодій або їх виокремлення в інші групи; на другому рівні, за умови вияву локалізації деяких особливих форм взаємодії, доцільним є закріплення нових правил чи норм у межах окремого співтовариства учасників економічних відносин. При цьому можливі два варіанти вирішення суперечності:

- відкидання правил і норм, які в процесі апробації продемонстрували неспроможність;

- остаточне закріплення правил і норм, які забезпечують ефективні взаємозв'язки економічних суб'єктів, як формальних правил.

За цього варіанта простежується новий, третій рівень - протиставлення сторін і становлення нового інституту.

Підходи і способи розв'язання внутрішніх суперечностей і забезпечення взаємодії інститутів утворюють основу формування інституціонального механізму - невід'ємної частини господарського механізму, що забезпечує відтворення адекватних зовнішньому середовищу правил. Це спосіб установлення порядку, що стабілізує економічну структуру і контролює дотримання загальних норм господарської поведінки. У разі зміни економічних умов господарської діяльності структуру і межі угод, контрактів, договорів постійно переглядають, тому інституційний механізм є процесом їх безупинного творення, розвитку й трансформації. Як функціональна підсистема господарського механізму інституційний механізм створює організаційно-нормативні умови стабільної роботи суб'єктів економіки, законодавчо закріплює економічні відносини, сприяє ефективній реалізації цілей і завдань, які ставить господарський механізм [2].

Розвиток інституціонального середовища визначається кількісними та якісними характеристиками інститутів. А відтак, у процесі формування інституціонального середовища розвитку економічних систем необхідним є пошук відповідей на питання, за якої кількості інститутів оптимізується функціонування економічної системи, аналіз сукупності яких інститутів забезпечує адекватне розуміння сутності та змісту економічної системи, скільки суб'єктів має взаємодіяти, щоб інститут став повноцінним. Норма, яка використовується у відносинах суб'єктів, стає інститутом, коли її дотримується більшість. Які кількісні межі "більшості"? Вирішення цих питань лежить в основі вироблення алгоритму інституціонального аналізу та об'єктивної інтерпретації інституціональних змін.

Важливим моментом, урахування якого лежить в основі забезпечення оптимальності інституціонального середовища, є рівень обґрунтованості інституціоналізації відносин з погляду трансакційних витрат, тобто цінності ресурсів, що спрямовуються на створення та використання інститутів. Дослідження цих витрат особливо актуальне в процесі трансформації економічної системи, коли змінюються природа та напрями впливу інституціонального середовища на поведінку економічних суб'єктів.

Інституціональне середовище піддається постійній трансформації, що пов'язано з інституційними змінами, зумовленими невідповідністю між наявними інститутами і зміненими умовами, зовнішнім середовищем. Трансформація інституціонального середовища базується на запровадженні інституціональних технологій. Інституціональні технологи - це технології, пов'язані з генерацією (проектуванням, вирощуванням), а також імпортом нових інститутів, здатних забезпечити зниження трансакційних витрат функціонування економічної системи [1].

Генерування (проектування) інститутів передбачає їх свідоме створення на основі виявлення реальної потреби в них. Така генерація є однією з інституціональних функцій держави, що формує інституціональні передумови економічного розвитку, створюючи прогресивну структуру власності, розвинуту банківську систему, привабливий інвестиційний клімат, належні умови розвитку інноваційної діяльності.

Другим напрямом становлення інституціональних технологій є імпорт інститутів. За вдалого імпорту інституту за відносно короткий період відбувається його позитивна адаптація до нового інституціонального середовища, і він виконує ті самі функції, що й в економіці, з якої був запозичений. Це досягається на основі ретельного вивчення вигід і втрат від запровадження нового інституту і ліквідації старого у випадку заміни з використанням інструментарію інституціонального планування, яке передбачає такі основні етапи:

- визначення цілей і завдань нового інституту;
- попередній розрахунок вигід і втрат різних соціальних груп від запровадження нового інституту;
- пошук аналогів в інших країнах або в минулому цієї країни;
- розроблення стратегії впровадження;
- вибудовування (у випадку потреби) ланцюга супутніх інститутів;
- розроблення комплексу заходів з адаптації нового інституту з метою мінімізації витрат спротиву з боку окремих груп населення;
- завершальний підрахунок вигід і втрат (у тому числі й соціальних) від запровадження нового інституту і їх зіставлення з наявним фінансовим забезпеченням [1].

При цьому слід врахувати, що будь-які інституціональні реформи повинні мати фінансову підтримку, необхідну для компенсації втрат, яких зазнають окремі соціальні групи від запровадження нового інституту.

Зарубіжний і вітчизняний досвід доводить, що імпорт інститутів з розвинутих країн у країни з перехідною економікою відбувається дуже непросто, супроводжується цілим комплексом негативних наслідків, зумовлених розбіжностями в інституційному середовищі країни-експортера й країни-імпортера. Такі негативні наслідки спостерігалися в Україні на початку 90-х років, коли механічне копіювання досвіду зарубіжних країн у питаннях інституціонального забезпечення процесів приватизації, управління окремими сферами і галузями, формування ринкових відносин у практиці інституціональних перетворень призвели до ускладнення економічної та соціальної ситуації в країні.

Тому головним критерієм оцінки інституцій є їх ефективність. У ринковій системі вони ефективні, за умови коли ґрунтуються на індивідуалістських цінностях і сприяє взаємовигідній реалізації особистих інтересів. Неефективний стійкий інститут прийнято називають "інституціональною пасткою". Стійкість інституційної пастки означає, що за умови істотного тимчасового зовнішнього впливу на систему, вона (система) залишається в інституціональній пастці. Потрапивши до неї, система вибирає неефективний шлях розвитку, до того ж згодом перехід на ефективну траєкторію може виявитися уже нераціональним.

У процесі формування інституціонального середовища розвитку економіки України особливо актуальними є завдання не тільки створення, проектування, імпорту інститутів, а й діагностування їх зрілості та придатності для сформованого рівня розвитку економічних відносин. Тому в реаліях української економіки на особливу увагу заслуговує питання формування механізму моніторингу ефективності інститутів, їх закріплення у повсякденній життєдіяльності суб'єктів господарювання та своєчасної заміни відповідно до змін траєкторії розвитку економічної системи, зумовлених викликами глобалізаційних та інтеграційних процесів. Ці моменти є важливими а огляду на те, що, як показує вітчизняний досвід, запровадження інституту в економічне життя ще не гарантує його врахування і дотримання. Свідченням цього є той факт, що навіть за сформованої в основному законодавчої бази розвитку підприємництва в Україні бізнес-структури дуже часто ігнорують формальні правила. З урахуванням цього вдосконалення інституціонального середовища пов'язане з процесом інституціоналізації, який полягає в єдності таких складових: у короткостроковому періоді - декларування на законодавчому рівні певних правил та норм поведінки економічних суб'єктів; у довгостроковому періоді -

легітимізація, суспільне їх визнання, закріплення цього визнання в "неписаних" правилах і рамках індивідуальної та суспільної поведінки.

Висновок. Результатом розвитку нової інституціональної теорії є можливість пояснення взаємозв'язків між системоутворюючими поняттями економічного розвитку, що дозволяє ідентифікувати ступінь конвенціональності накопиченого знання та можливість використання результатів розв'язання методологічних питань, досягнутих дослідницькими програмами. Економічний розвиток слід розглядати не лише як процес кількісних та екстенсивних змін, але й змін якісних, насамперед, інституціонального характеру.

Анотація.

Розглядаються методологічні аспекти модифікації системи інститутів, їх сутності та ієрархічної структури за умов формування глобальної моделі економічного розвитку.

Ключові слова: інституціоналізація, економіка, інститути, середовище, технології, держава, функції.

Аннотация.

Рассматриваются методологические аспекты модификации системы институтов, их сущность и иерархическая структура по условиям формирования глобальной модели экономического развития.

Ключевые слова: институционализация, экономика, институты, общество, технологии, государство, функции.

Annotation.

Methodological aspects modification of institutions, their nature and hierarchical structure in terms of the formation of a global model of economic development.

Key words: institutionalization, economy, institutions, environment, technology, state, functions.

Список використаних джерел:

1. Гайдай Ю. В. Трансформація структурних складових глобального
2. інституційного середовища // Міжнародна економіка. Збірник наукових праць. Вип. 50 / Відп. редактор В.Є. Новицький. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2006. – С.238-250
3. Хвесик М.А., Голян В.А. Інституціональне забезпечення землекористування: теорія і практика: Монографія. – К.: Книжкове видавництво НАУ, 2006.

УДК: 330.342:339.923

Ігнатенко М.М.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Постановка проблеми. Соціальна інфраструктура аграрної сфери господарювання в сучасних умовах потребує нових методологічних орієнтирів, особливо в економічному та морально-культурному напрямках. В даний час сільське населення, трудові ресурси села виявилися перед новими умовами буття. Вони породжені агресивними ринковими відносинами: переділом власності (землі, засобів виробництва, капіталу), ліквідацією звичних організаційно-правових форм сільськогосподарського виробництва і спеціалізованих підприємств.

Слід відзначити також капіталізацію сільського господарства, різке загострення демографічної ситуації, занепад соціальної інфраструктури та скорочення обсягу соціальних послуг. Це потербує виявлення проблем функціонування соціальної інфраструктури, чинників, які їх породжують, прогнозування можливостей та ресурсів відродження на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку соціальної інфраструктури аграрної сфери господарювання досліджувалися у працях українських та зарубіжних вчених-економістів: О. Ю. Єрмаков, В.І. Куценко, Е. М. Лібанова, Т.В. Стройко, Л.М. Усаченко та інших. У публікаціях вказаних авторів велика увага приділена питанням розвитку галузей соціальної інфраструктури, особливо освіти та охорони здоров'я, інститутів соціального захисту населення, формуванню та використанню трудоресурсного потенціалу аграрного виробництва. Разом з тим, проблеми розвитку соціальної інфраструктури в умовах динамічних змін внутрішнього та зовнішнього середовища життєдіяльності, потребують подальшої ідентифікації та вирішення.

Метою статті є визначення проблем розвитку соціальної інфраструктури в сучасних умовах функціонування аграрного виробництва та обгрунтування теоретичних та практичних напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Трудоресурсний потенціал аграрної сфери економіки характеризується значним скороченням та зниженням ефективності використання та формування. До основних чинників цього негативного процесу слід віднести занепад соціальної інфраструктури, яка супроводжує функціонування аграрного виробництва. Необхідно відзначити, що будівництво, утримання та експлуатація об'єктів соціальної інфраструктури належала, значною мірою, до функцій аграрних формувань – колгоспів та радгоспів. Вони виділяли значні грошові кошти для інфраструктурного обслуговування.

В сучасних умовах розвиток соціальної інфраструктури не є пріоритетною агроформувань та агробізнесу. У всякому разі, його проголошення як пріоритетного уявляється декларативним. Це пояснюється зміною фінансових та економічних пріоритетів функціонування підприємницьких структур агробізнесу, різким скороченням кількості аграрних підприємств державної форми власності, недостатнім контролем з боку органів державного та місцевого управління, інститутів громадянського суспільства за участю бізнесових структур у розбудові та підтримці соціальної інфраструктури, соціального захисту населення. Як правило, ця участь обмежуються бюджетними платежами та відрахуваннями.

Вказані причини призводять до занепаду соціального обслуговування аграрної сфери економіки. Це проявляється у скороченні кількості дитячих садків, загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних училищ, закладів охорони здоров'я, культури та спорту. Відмічається також різке погіршення престижності сільського способу життя, загострення

демографічної ситуації на селі, знелюднення сільських посель або їх зникнення у структурі поселенської мережі [1].

Така ситуація, отже, обумовлює тенденцію скорочення чисельності сільського активного населення у працездатному віці. За останні 20 років спостерігається постійне зменшення чисельності працездатного населення. Звертає на себе увагу зменшення в структурі трудоресурсного потенціалу аграрної сфери молодіжної групи і зростання частки осіб передпенсійного та пенсійного віку. Рівень зайнятості економічно активного сільського населення в останні роки порівняно не високий, особливо у жінок. У середньому по регіонах країни рівень безробіття а аграрній сфері коливається від 30 до 60%, що створює соціальну напруженість у суспільстві.

Однією з найбільш вразливих соціальних груп на аграрному ринку праці залишається молодь. У віковій структурі зайнятого сільського населення частка молоді молодше 30 років постійно знижується. Зберігається висока частка (до 50%) молоді серед сільських безробітних. Праця в сільському господарстві через незадовільні умови як і раніше неприваблива і неконкурентна порівняно з працею в інших сферах економіки.

Працівник сільського господарства, по суті, ні юридично, ні економічно, ні психологічно не сформований як самостійний суб'єкт соціально-трудових відносин. Він не відчуває себе власником своєї робочої сили, його основні зусилля спрямовані на виживання і самозбереження. Раніше на боці працівника стояли профспілки. Зараз вони на селі не є реальною суспільною силою, ні на рівні колективу організації, ні в соціальній взаємодії з роботодавцями та органами виконавчої влади.

Формування соціально-трудових відносин ринкового типу в аграрній сфері економіки знаходиться поки в стадії становлення. Вона характеризується обгрунтуванням нормативно-правової та економічної бази вказаних відносин, розвитку соціальної інфраструктури та надання соціальних послуг. Зараз сформувався своєрідний соціально-трудовий механізм врахування інтересів працівників і роботодавців. Його ознаками є наявність тимчасових договорів про зайнятість, орендно-майнові відносини.

Одним з важливих аспектів стану соціального буття зайнятих в аграрній сфері є матеріальне становище людей [2]. Реструктуризація колишніх господарств, скорочення робочих місць, зниження обсягів та ефективності аграрного виробництва, ломка механізмів соціального захисту населення призвели до різкого падіння вартості робочої сили в галузі. За рівнем оплати праці аграрні працівники є економічними аутсайдерами, оскільки спостерігається значний міжгалузевої розрив у розмірі заробітної плати.

За роки реформ принципові зміни зазнала структура доходів трудових ресурсів аграрної сфери за джерелами формування. Значимість оплати праці у формуванні бюджету домогосподарств значно знизилася. Якщо на початок реформ на її частку припадало до 70% сукупного доходу сім'ї, то в даний час близько 50%. Таке зниження частки оплати праці в сімейному доході означає, що зарплата вже не виконує в належній мірі ні соціально-відтворювальної, ні стимулюючої функції. В даний час значну роль у формуванні бюджету сільських домогосподарств відіграють соціальні трансферти (пенсії, допомоги, дотації і пільги), які досягли 30% його обсягу. Проте їх реальна величина на селі є значно нижчою, ніж у місті.

Загальновідомо, що дохід селян формувався, в основному, за рахунок особистого підсобного господарства, тобто з натуральних і грошових надходжень. У сучасних умовах особисте господарство забезпечує 25-30% сукупного доходу. Проте зменшення чисельності сільських сімей, їх старіння, скорочення трудових ресурсів аграрної сфери негативно позначається на обсягах надходжень від ведення особистого господарства.

На тлі зниження рівня життя зайнятих у сільському господарстві відбувається процес соціально-економічного розшарування села. Висока і наростаюча диференціація матеріальної забезпеченості сільських домогосподарств пояснюється, перш за все, відмінностями у величині зарплати, що припадає на одного члена сім'ї, а також більшим

дитячо-утриманським навантаженням на працюючого в найменш забезпечених сім'ях, особливо в тих, у яких діти отримують платну освіту.

Важливим індикатором матеріального добробуту населення прийнято вважати структуру споживчих витрат. Відомо, що, чим нижче частка витрат на харчування та чим більші витрати на непродовольчі товари та послуги, тим краще життєзабезпечення родини. Проведені дослідження свідчать про те, що за роки реформ значно скоротилося споживання населенням країни, в тому числі і сільським, м'ясопродуктів, молокопродуктів, яєць і фруктів. Зросло навантаження у структурі споживання на групу хлібобулочних виробів, картоплі, круп.

Однак в останні роки ціни на продовольчу продукцію постійно підвищувалися, особливо на м'ясо і м'ясопродукти, рибну продукцію, молокопродукти. Це послужило приводом зниження рівня їх споживання. Незбалансований раціон харчування населення, особливо молоді, є головною причиною ослаблення імунної системи та підвищення захворюваності. Цьому сприяють також недостатня пропаганда та реклама здорового способу життя, зменшення уваги агробізнесових структур до розбудови та утрамання спортивної інфраструктури – стадіонів, спортиних клубів, майданчиків.

Бідність на селі носить застійний характер, що породжує згубні зміни довгострокової дії у фізичному і психічному здоров'ї людей. Вона локалізується переважно в багатодітних сім'ях та сім'ях, що мають у своєму складі безробітних [3]. У свою чергу, низькі доходи зайнятих в аграрному виробництві спричиняють зменшення попиту на соціальні послуги. Це негативно впливає на розвиток соціальної інфраструктури. Враховуючи скорочення людності сільських поселень та їх кількості, соціально-інфраструктурні об'єкти аграрної сфери є інвестиційно не привабливими.

У цих умовах значної ваги набуває державне регулювання та підтримка розвитку соціальної інфраструктури аграрної сфери господарювання. Мова йде насамперед про формування державних програм розвитку соціальної інфраструктури, бюджетні витрати на утримання інраструктурних об’єктів та їх будівництво, державні замовлення на підготовку спеціалістів соціальної інфраструктури. Важливе значення має стимулювання агробізнесових структур та їх івестиційної активності у галузях соціальної інфраструктури. Мова йде про розвиток приватно-державного партнерства, соціальні інновації, соціальний захист населення, яке пов’язане тим або іншим чином із аграрною діяльністю.

Висновки. Розвиток соціальної інфраструктури аграрної сфери економіки супроводжують проблеми зменшення кількості об’єктів, їх значимості, скорочення обсягів соціальних полуг, повільне впровадження інновацій, недостатнє фінансування та інвестування. Їх наявність негативно впливає на трудоресурсний потенціал сільського господарства, його відтворення, спричиняє низький рівень та якість життя. Вирішення вказаних проблем лежить у площині державного регулювання та бюджетної підтримки, приватно-державного партнерства, особливо агробізнесу, розвитку соціальних інновацій.

Анотація

У статті висвітлені основні проблеми розвитку соціальної інфраструктури аграрної сфери економіки та запропоновані стратегічні напрями їх вирішення.

Ключові слова: Соціальна інфраструктура, аграрна сфера, проблеми, державне регулювання, соціальне партнерство, інновації.

Аннотация

В статье освещены основные проблемы развития социальной инфраструктуры аграрной сферы экономики и предложены стратегические направления их решения.

Ключевые слова: Социальная инфраструктура, аграрная сфера, проблемы, государственное регулирование, социальное партнерство, инновации.

Abstract

The article outlines the main problems of the social infrastructure of agriculture and proposed strategic directions to address them.

Keywords: social infrastructure, agriculture, issues, government regulation, social partnership and innovation.

Список використаних джерел:

1. Лібанова Е., Черенько Л., Саріогло В. Аналіз бідності та соціальних наслідків економічної кризи в Україні / Е. Лібанова, Л. Черенько, В. Саріогло / Програма розвитку ООН в Україні. – К.: 2010. С. 5. – Електронни й ресурс. – Режим доступу: http: www.undp.org.ua.
2. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : [Закон України від 5 лист. 2000 р. № 2017-III (із змінами, внесеними згідно із Законом у 2007 р.)] / Офіц. вісник України. – 2000. – 17 лист. (№ 44). – С. 1. – Ст. 1876.
3. Усаченко Л. М. Теоретико-методологічні засади розвитку взаємовідносин органів державної влади з неурядовими організаціями : автореф. дис... д-ра наук з держ. упр. : [спец.] 25.00.01 / Л. М. Усаченко ; Ін-т законодавства Верх. Ради України. – К., [б. в.], 2009. – 32 с.

УДК 631.11:330.

Грінчук Ю.С.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ВІДТВОРЕННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Постановка проблеми. Глибокі соціально-економічні перетворення в агропромисловому виробництві України, його перехід до ринкової економіки набули незворотного характеру. Разом з тим кризова ситуація, яка уразила всі галузі аграрної сфери, призвела до руйнації матеріально-ресурсного потенціалу сільського господарства, істотного спаду виробництва сільськогосподарської продукції, погіршення фінансового стану господарств товаровиробників, зниження платоспроможності населення та посилення соціальної напруги в суспільстві. У цих умовах важливе значення має обґрунтування організаційно-економічного механізму відтворення виробничих ресурсів аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами відтворення виробничих ресурсів сільського господарства присвятили дослідження відомі вітчизняні економісти-аграрники: В.Г. Андрійчук, А.С. Даниленко, М.Й. Малік, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак та ін. Проте обґрунтування організаційно-економічного механізму здійснення відтворення, його змісту та структури потребує подальших розробок.

Метою статті є визначення основних складників організаційно-економічного механізму відтворення виробничих ресурсів та подальших шляхів його розвитку й удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Розробка високоефективного економічного механізму функціонування аграрного виробництва в ринкових умовах вимагає чіткого з'ясування його економічної сутності, структури, взаємозв'язку з іншими економічними категоріями. На жаль, у спеціальній економічній літературі немає однозначного тлумачення сутності економічного механізму. Досить часто дослідники використовують

це поняття, не розкриваючи його сутності та взаємозв'язку з іншими економічними категоріями.

Поряд з терміном „економічний механізм" у літературі використовуються такі поняття, як „господарський механізм", „система господарювання", „організаційний механізм", „фінансово-кредитний механізм", „ринковий механізм" та ін. Вивчення літературних джерел, присвячених дослідженню господарського й економічного механізмів будь-якої сфери економіки, свідчить про те, що ключовими поняттями в них є „система", „механізм", „господарство" або „господарська діяльність".

Поняття „система" є одним із найважливіших в усіх науках і в усіх видах практичної діяльності. Воно вказує на взаємопов'язаність, взаємодію всіх явищ і процесів. Система – це сукупність елементів, що знаходяться між собою у певних відносинах та зв'язках і створюють певну цілісність. До найважливіших ознак системи належить, по-перше, те, що вона складається з множини елементів; по-друге, те, що вони певним чином впорядковані, взаємопов'язані та взаємодіють між собою, по-третє, те, що її елементи складають цілісність, єдність.

Поняття „механізм" в економічній літературі досить часто ототожнюється з поняттям „система". Наприклад, Ю.М. Воробйов, характеризуючи механізм відтворення фінансового капіталу в аграрному секторі економіки, визначає його як систему базових елементів, які забезпечують розробку, прийняття та реалізацію управлінських рішень. Розбіжності в розумінні механізмів управління та господарювання обумовлені специфікою ринкових взаємовідносин. Управління – це перш за все цілеспрямований пошук взаємодії між суб'єктом та об'єктом. Механізм являє собою систему, яка визначає порядок певних дій [1].

Господарський механізм має такі риси:

- націленість на оптимальне задоволення потреб суспільства;
- забезпечення високого рівня національно господарського та внутрішньо-фірмового стратегічного і поточного управління (мікрорівень);
- оптимальне поєднання державного регулювання економіки з комерційною діяльністю окремих підприємств різних форм власності;
- науково обґрунтоване економічне стимулювання працівників усіх сфер і галузей суспільства;
- найраціональніше поєднання особистих і колективних інтересів з інтересами держави, суспільства в цілому;
- забезпечення єдності матеріальних і морально-психологічних стимулів трудової діяльності на всіх напрямках господарювання;
- забезпечення високоефективного розвитку всіх галузей і сфер суспільного матеріального виробництва та соціальної сфери [2].

Досліджуючи роль і місце господарського механізму в системі державного регулювання суспільного виробництва, В.О.Паламарчук дійшов висновку, що він складається з таких елементів:

– державне стратегічне управління (стратегічне планування та прогнозування) як серцевина, стрижень механізму господарювання, поточне (індикативне) планування народногосподарської діяльності;

– економічне стимулювання, яке відображається в системі економічних важелів і стимулів, спрямованих на працівників суспільного виробництва;

– менеджмент підприємств. Тут можна виділити такі суто виробничі форми керування діяльністю підприємств, як кооперування, спеціалізація, комбінування суб'єктів господарювання, ланок і підрозділів економічної діяльності на мікрорівні;

– політико-правове регулювання суспільно-господарської (відтворювальної) діяльності на різних ієрархічних рівнях (загальнонародний, регіональний, територіально-виробничий, мікроекономічний).

Важливою сходинкою у пізнанні закономірностей функціонування господарського механізму є розкриття сутності основних його функцій. На думку Ю.П.Ященка, основна функція господарського механізму полягає в регулюванні пропорцій суспільного відтворення. Ця функція здійснюється історично визначеними способами. Якщо, наприклад, на етапі вільної конкуренції ринковий механізм є єдиним способом регулювання пропорцій відтворення, то в сучасній змішаній економіці методи регулювання більш різноманітні.

Не менш важливою функцією господарського механізму є економічна реалізація права власності на засоби виробництва. Більш досконалий господарський механізм створює кращі можливості для розкриття переваг кожної форми власності, а соціальне утвердження інституту рівноправного функціонування усіх форм власності сприяє подоланню соціальних бар'єрів, які гальмують зростання виробництва, розвиток здорових ринкових відносин.

Функцією господарського механізму є розв'язання суперечностей між рівнем розвитку продуктивних сил і конкретними формами виробничих відносин. Такі суперечності мають усі елементи господарського механізму. Основна суперечність у формах організації продуктивних сил полягає у випереджаючому прогресі факторів виробництва в порівнянні з формами їх поєднання.

В економічних зв'язках господарюючих суб'єктів, які створюються для обміну діяльністю, суперечність полягає в нерівнозначності зиску від здійснення угод між діловими партнерами. У системі трудової мотивації існують суперечності між дійсними мотивами працівників і стимулами, які застосовують менеджери, а також суперечності між потребами та цілями робітників і потребами та цілями організацій.

В економічній науці та практиці загальновизнаним є той факт, що амортизаційна політика держави поряд з такими економічними важелями управління, як цінова, податкова, кредитна політика, фінансова підтримка виробників, має велике значення для напрямів і темпів відтворення по окремих підприємствах, галузях та економіці в цілому [3]. Незважаючи на те, що амортизаційна політика в Україні визначається податковим законодавством з огляду на її важливе значення для забезпечення відтворювального процесу, вона може розглядатись як самостійний елемент економічного механізму функціонування аграрного виробництва.

Організаційно-економічний механізм відтворення виробничих ресурсів разом з усіма своїми елементами потребує постійного удосконалення, що зумовлено об'єктивними зрушеннями в економіці, істотним впливом численних мінливих факторів на складові елементи. До факторів, які обумовлюють необхідність удосконалення господарського й економічного механізмів, можна віднести: науково-технічний і технологічний прогрес та його вплив на суб'єкти господарювання, на виробничу діяльність підприємств і галузей, на суспільне виробництво в цілому; різноманітність форм господарювання за сучасних ринкових умов.

Економічну науку завжди цікавили закономірності відтворювального процесу, фактори, під впливом яких він розвивається. Пізнання цих явищ дозволяло більш об'єктивно й ефективно впливати на темпи та напрями відтворення суспільного виробництва в цілому й окремих його галузей. Поряд з загальними рисами, відтворення в сільському господарстві має певні особливості, які необхідно враховувати при формуванні його механізмів.

По-перше, економічні процеси в сільському господарстві тісно переплітаються з природними процесами розвитку рослин і тварин, що обумовлює залежність темпів і пропорцій відтворення багаторічних насаджень, продуктивної та робочої худоби не тільки від економічних ресурсів господарства, а й від строків вирощування рослин і тварин.

По-друге, основним засобом виробництва в сільському господарстві є земля. Ця особливість має декілька надзвичайно важливих наслідків. Різні земельні ділянки мають різну родючість, що за інших рівних умов визначає урожайність сільськогосподарських

культур, відповідно і ефективність виробництва в цілому. Використання земель сільськогосподарського призначення, різних за якістю, є однією з передумов формування земельної ренти та виникнення рентних відносин.

До особливостей відтворення в сільському господарстві належить і те, що значну частину основних та оборотних засобів сільськогосподарські підприємства одержують не через сферу обігу, а виробляють безпосередньо в господарстві. Отже, процес відтворення певною мірою залежить від організованості, рівня господарюван-ня та результатів діяльності самого підприємства.

На процес відтворення впливає також сезонність виробництва, що обумовлює перерву в процесі виробництва та реалізації продукції. З одного боку, сезонність диктує необхідність високої концентрації матеріальних і трудових ресурсів у чітко визначені періоди, з іншого, створює нерівномірність у формуванні грошових потоків, які мають забезпечувати своєчасне авансування капіталу в сільськогосподарське виробництво.

Висновки. Організаційно-економічний механізм відтворення виробничих ресурсів у сільському господарстві складається з цінової та податкової політики, бюджетного регулювання, планування та прогнозування процесів відтворення. Його вдосконалення пов'язане з оцінкою та врахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього ринкового середовища, які визначають ресурсний потенціал вітчизняної аграрної сфери економіки в умовах глобалізації.

Анотація

У статті обгрунтовано сутність та зміст організаційно-економічного механізму відтворення виробничих ресурсів сільського господарства, визначено основні напрями його удосконалення.

Ключові слова. Оргнанізаційно-економічний механізм, відтворення, виробничі ресурси, ціни, податки, планування та прогнозування.

Аннотация

В статье обоснована сущность и содержание организационно-экономического механизма воспроизводства производственных ресурсов сельского хозяйства, определены основные направления его совершенствования.

Ключевые слова. Оргнанизацийно-экономический механизм, воспроизведение, производственные ресурсы, цены, налоги, планирование и прогнозирование.

Abstract

In the article the nature and content of organizational-economic mechanism of reproduction inputs of agriculture, the main directions of its improvement.

Keywords. Orhnanizatsiyno-economic mechanism of reproduction, inputs, prices, taxes, planning and forecasting.

Список використаних джерел:

1. Азізов С.П. Організація аграрного виробництва і бізнесу: [підручник] / Азізов С.П., Саблук П.Т., Канінський П. К.; за ред. проф. С.П. Азізова, П.Т. Саблука. — К.: ННЦ ІАЕ, 2006. — 790 с.
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.
3. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27.03.1991 (зі змінами і доповненнями) // Посібник по реформуванню сільськогосподарських та переробних підприємств. — 3-е доп. вид. — К.: ІАЕ УААН, 2010. — С. 205—224

УДК: 330.322

Вівчарук О.М.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Актуальність теми. Якість життя населення, обсяг надходжень до місцевого та державного бюджету, стан соціального забезпечення визначають рівень економічного розвитку регіону. Саме сприятливий інвестиційний клімат регіону виступатиме тією складовою, що забезпечуватиме високий рівень визначеного вище показника. Інвестиції, з одного боку, створюють умови для розвитку господарської діяльності і нові робочі місця, а з іншого – покращують загальну кон'юнктуру на регіональному ринку і, внаслідок дії вдало побудованої інвестиційної політики, стимулюють розвиток нових приватних інвестицій та розроблення і впровадження на ринок інноваційних продуктів.

Стан дослідження.. Проблематиці розвитку ресторанного господарства та залучення інвестиційних ресурсів у даний сектор у різні часи було присвячено низку наукових праць таких авторів, як Долішній М., Кравців В.С., Васильчак С.В., Гринів Л.С., Копач М.В., Кузик С.П., Гуменюк В.В., Гітман Л., Джонк Д., Губський Б., Жук П. В.,та інші. Проте існує ще багато дискусійних питань, що потребують вивчення, дослідження, аналізу. Тому **метою** нашого дослідження є вивчення тенденції інвестиційного клімату для підприємств ресторанного господарства досліджуваного регіону.

Результати дослідження. Згідно Закону України "Про інвестиційну діяльність" інвестиціями є усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

- грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно;
- майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної інформації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виробництва;
- права користування землею та інші цінності [6].

Зауважимо, що по відношенню до територіальних економічних систем доречно розглядати таке поняття, як інвестиційна привабливість регіону, галузі – це система, яка складається з елементів інвестиційного клімату, інвестиційної активності, інвестиційної привабливості та інвестиційного ризику, при чому інвестиційний клімат має вплив як на інвестиційну активність так і на інвестиційний потенціал.

Інвестиційна привабливість – надійне і своєчасне досягнення цілей інвестора на основі економічних результатів діяльності виробництва, у яке здійснюються інвестиції. Інвестиційна привабливість визначається комплексом різноманітних чинників, перелік і вплив яких можуть розрізнятися і змінюватися залежно як від складу інвесторів, що переслідують різні цілі, так і від виробничо-технічних особливостей виробництва, що інвестується [4, с.23].

Інвестиційна активність – це інтенсивність залучення інвестицій в економіку регіону, таке визначення притаманне більшості українських вчених [5, с.12].

Інвестиційний клімат - це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему (економіку країни, регіону, корпорації) [2, с. 34].

Враховуючи специфіку підприємств ресторанного господарства всі інвестиційні ресурси, які потрапляють на підприємства можна поділятись на зовнішні та внутрішні, а внутрішні в свою чергу поділяються на реальні (капітальні) та фінансові.

Реальні інвестиції – це вкладення капіталу у різні сфери діяльності з метою створення нових та оновлення існуючих фондів. Реальні інвестиції називаються виробничими, оскільки вони спрямовані у виробництво, але частіше їх називають капітальними вкладеннями.

Капітальні вкладення – це кошти, що направляються на розширене відтворення основних фондів та об'єктів інфраструктури підприємства. Вони складаються із затрат на реконструкцію, розширення, технічне переоснащення діючих підприємств, заміни основних фондів, що вибули.

Фінансові інвестиції – це використання капіталу для придбання облігацій, інших цінних паперів, що випускаються державою або підприємствами [1, с. 71].

Привабливість ресторанного господарства для інвестиційної політики достатньо велика, оскільки велику частину свого дозвілля туристи та пересічні споживачі проводять у даних закладах харчування. Зростаючий імідж Львівської області, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку забезпечує зростання обсягу туристичних потоків. Відповідно до офіційних даних величина туристичних потоків Львівської області у 2011 році становила 167964 особи, якщо порівнювати даний показник до величини туристичних потоків Львівської області у 2010 року відсоток зростання становить 9,1%.

Що до величини прямих іноземних інвестицій у дану галузь економіки то динаміка зміни їх обсягу відображений в таблиці 1. Аналіз даних таблиці показує, що у 2009 році обсяг прямих іноземних інвестицій для розвитку ринку ресторанного господарства зростає, проте з 2010 року починає знижуватись. Якщо у 2006 році обсяг інвестицій становив 1818, 6 тис.дол.США то у 2009 році даний обсяг становить уже 4645,7 тис. дол.США. Якщо за базу порівняння взяти 2011 рік то у 2011 році при порівняння до 2005 року обсяг інвестицій зріс на 1486,8 тис.дол.США, при порівнянні до 2009 року обсяг інвестицій для діяльності підприємств ресторанного господарства знизився на 1232,3 тис.дол. США, а при порівнянні до 2010 року також знизився проте на меншу величину - 198,8 тис.дол.США.

Таблиця 1

Обсяг прямих іноземних інвестиції для розвитку інфраструктури ресторанного господарства у Львівській області, тис. дол. США*

Показник	Рік					Динаміка зміни +/-		
	2005	2006	2009	2010	2011	2011р. До 2005р.	2011р. До 2009р.	2011р. До 2010 р.
Обсяг інвестицій	1926,6	1818, 6	4645, 7	3612, 2	3413, 4	+1486,8	-1232,3	198,8

* - побудовано авторам на сонові джерела [3,с.60].

Що до джерел надходження інвестицій для діяльності підприємств ресторанного господарства, то доречно виділити країни, які є лідерами за обсягом інвестиційних ресурсів для підприємств даної сфери діяльності (табл. 2). Лідерами є такі країни, як Польща, Німеччина, США, Кіпр. Аналіз даних таблиці 2 показує, що достатньо різко зменшився обсяг інвестиційних надходжень для діяльності підприємств ресторанного господарства у 2011 році з Польщі на 342,6 тис.дол.США, також зменшився обсяг інвестицій але в меншій кількості з Кіпру на 187,2 тис.дол.США, проте зріс обсяг інвестиційних надходжень у 2011 році з таких країн, як Німеччина на 10,2 тис.дол.США та США на 5,3 тис.дол.США.

Таблиця 2

Обсяг іноземних інвестиції для розвитку інфраструктури ресторанного господарства у Львівській області за країнами, тис. дол. США*

Країна	Рік					Динаміка зміни +/-		
	2005	2006	2009	2010	2011	2011р. до 2005р.	2011р. до 2009р.	2011р. до 2010 р.
Польща	415,2	322,6	101,0	70,4	72,6	-342,6	-28,4	+2,2
Кіпр	1017,7	1014,7	1455,7	842,4	830,5	-187,2	-625,2	-11,9
Німеччина	58,2	57,4	57,4	68,9	68,4	+10,2	+11,0	-0,5
США	15,7	15,8	10,6	10,5	21,0	+5,3	+10,4	+10,5

* - побудовано авторам на сонові джерела [3,с.66].

Аналізу стану інвестиційного клімату Львівської області доречно розглядати на основі показника - величина капітальних інвестицій для діяльності підприємств ресторанного господарства, що призводить до зростання додаткової кількості місць у даних закладах харчування. Відповідно до статистичних даних ресторанне господарство Львівської області отримало значну суму капітальних вкладень, що призвело до зростання кількість місць (рис.1). Аналіз даних рисунку 1 показує що у 2005 році введено в експлуатацію 55 додаткових місць, у 2007 році 1062 додаткових місця, у 2008 році – 1220, у 2009 році – 693, у 2010 році - 1148, у 2011 році – 1187. Кризовий 2009 рік позначився і на обсягах капітальних вкладень, що призвело до зменшення кількості введених в експлуатацію додаткових місць на підприємствах ресторанного господарства.

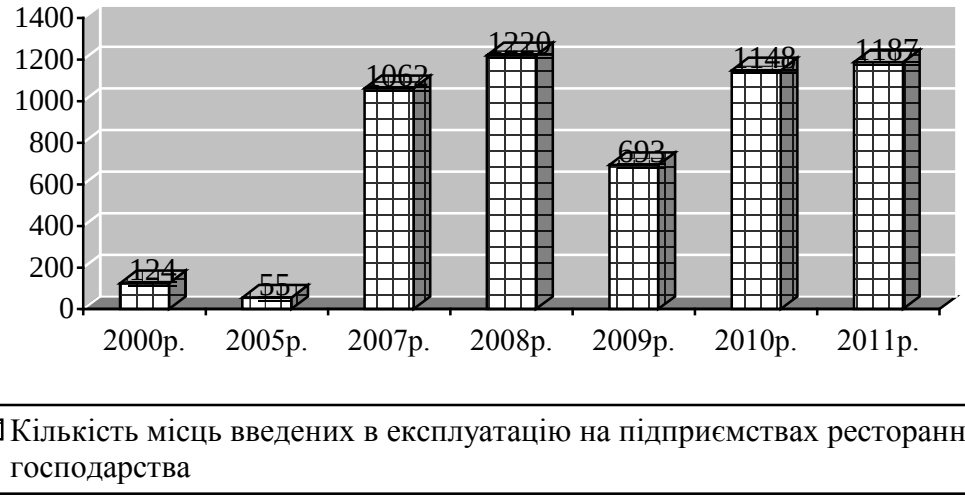


Рис.1 Динаміка кількості введених в експлуатацію місць на підприємствах ресторанного господарства Львівської області протягом 2000-2011роках, одиниць [3,с.62]

Висновок. Загалом інвестиційний клімат регіону відіграє вагому роль в активізації процесів розвитку ресторанного господарства. З метою залучення фінансових ресурсів головним завданням є створення в інвесторів уявлення про область, як привабливого об'єкта інвестування, при чому це може бути реалізовано шляхом складання інвестиційного паспорту відповідного регіону, в якому буде комплексно представлено характеристику регіону та визначено пріоритетні галузі для інвестування.

Анотація

У статті розкрито сутність поняття „інвестиційна привабливість регіону" на складові складових інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна активність.

Проаналізовано інвестиційний клімат підприємств ресторанного господарства Львівської області.

Ключові слова: інвестиція, капітальні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість.

Аннотация

В статье раскрыта сущность понятия "инвестиционная привлекательность региона" на составные составляющих инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная активность. Проанализированы инвестиционный климат предприятий ресторанного хозяйства Львовской области.

Ключевые слова: инвестиции, капитальные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность.

Summary

The article explores the essence of the concept of "investment attractiveness of the region" into its constituent components of investment, investment climate, investment activity. Analysis of the investment climate of the restaurants in Lviv region.

Keywords: investment, capital investment, foreign direct investment, investment climate, investment attraction.

Список використаної літератури:

1. Бойчук І.М., Харів П.С..Економіка підприємства: Навч.посіб. – Л.: В-во „Сполом”, 2003р. – 212 с.
2. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 400 с.
3. Статистичний щорічник ”Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності львівської області” за 2011 рік - за ред. Л.В.Сотнікової – Львів : Головне управління статистики у Львівській області, 2012р. – 112с.
4. Федоренко В.Г., Захожай В.Б., Чувардинський В.Г. та ін. Страховий та інвестиційний менеджмент // Федоренко В.Г., Захожай В.Б., Чувардинський В.Г. та ін. – К.: МАУП, 2002. – 344 с.
5. Шевченко О.В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання. \\ Стратегічні пріоритети. - 2009 р. - №1(10). – с.175-181.
6. http://search.ligazakon.ua/

УДК: 330.322

Стоянова-Коваль С.С.

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації економічних процесів особливо важливими є залучення в економіку України фінансових ресурсів, а інвестиційні процеси в умовах трансформації економіки являють собою одне з найбільш актуальних питань. При реформуванні відносин власності, вважається, що приватна власність на засоби виробництва має переваги стосовно державної власності. Саме тому сфера інвестиційної діяльності підприємств перестала бути об'єктом обов'язкового державного контролю, а відтак розробка механізмів і забезпечення ефективного залучення ресурсів є важливим завданням економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досвід вивчення інвестиційних процесів в динамічних умовах ринку освітлений у роботах Андрійчука В.Г., Галицького О.М., Гнатьєвой Т.М., Гриньової В., Дем'яненка М., Гришовой І.Ю., Лупенка Ю.О., Маліка М.Й, Носової О., Кірейцева Г., .Петкової Л., Проскуріна В. Саблука П.Т., Чупіса А.В.та інших.

Метою досліджень є розгляд впливу чинників інвестиційної привабливості на формування інвестиційного клімату держави, в умовах ринку, що постійно змінюються.

Основні результати дослідження. Інвестиційні процеси в Україні мають суттєвий вплив на розвиток ринкових відносин. Інвестиційне середовище, або, так би мовити, клімат - сукупність об'єктивних та суб'єктивних розумів, які сприяють (гальмують) процес інвестування в галузі економічної діяльності та окремі підприємства, компанії. Характеристика привабливості цих процесів та інвестиційного клімату є одним із критеріїв ефективності державного управління у сфері економіки, зовнішнього іміджу держави, її здатності вирішувати проблеми.

Незважаючи на те, що владою давно вже задекларована інноваційно-інвестиційна модель розвитку, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим. В умовах фінансової кризи інвестори не поспішають вкладати кошти у ризиковані об'єкти Серед основних скарг респондентів були відзначені такі: постійний і зростаючий тиск із боку владних структур (24%), недоліки податкової системи, які не виправив, а посилив новий Податковий кодекс (11%), непрозорість і надмірне втручання держави в регулювання бізнес активності (11%), вплив корупції (10%), загальна нестабільність політичного курсу та розвитку економіки (10%) [1] .

З поняттям інвестицій пов'язано поняття інвестиційної привабливості. Так, при реалізації міжнародних проектів, що здійснюються за сприяння Всесвітнього банку, чинники, котрі впливають на ухвалення рішень про інвестування, систематизують за категоріями країн [2, с. 16].

Перелік чинників, що визначають інвестиційну привабливість з позицій Всесвітнього банку представлені в таблиці 1.

Згідно Податкового Кодексу України на іноземних інвесторів поширюються національний режим інвестиційної діяльності, за винятком умов інвестування у спеціальних зонах.

Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів в Україні визначають за методикою й системою показників, запропонованих Інститутом реформ (недержавний аналітичний центр, метою якого є сприяння проведенню економічних перетворень в Україні та утвердження цінностей соціальної ринкової економіки). Визначення інвестиційного рейтингу регіонів фахівцями цього інституту проводитися на основі 5 груп показників які, за оцінками інвесторів, є найбільш важливими при прийнятті рішення про місце та обсяги

інвестицій, а саме: економічний розвиток регіону, ринкова інфраструктура, фінансовий сектор, людські ресурси, підприємництво та місцева влада.

Таблиця 1

Чинники, що визначають привабливість країни з погляду стратегічного інвестора

Групова ознака	Країни		
	що розвиваються	середнього рівня розвитку	розвинені
1	2	3	4
Політико-економічні умови	Підтримка уряду. Структура національного господарства. Права людини й тероризм.	Наявність торгових партнерів. Рівень інфляції. Прояв націоналізму.	Стабільність валюти. Частка у військових союзах. Торговельний баланс з країною-виконавцем.
Економічні умови	Право спадкоємства майна. Наявність національних управлінських кадрів і можливість їх залучення. Відповідність страхових гарантій.	Вимога до національних партнерів. Обмеження виїзду за кордон. Невтручання уряду в контрактну діяльність компаній.	Ступінь свободи ухвалення управлінських рішень. Можливість реалізації переваг спільних підприємств.
Умови інвестування	Необхідна частка акцій (участі) у капіталі підприємства. Можливість здійснення між народних розрахунків	Наявність пріоритетних секторів економіки для розміщення іноземного капіталу. Конвертованість валюти. Розвиток банківської системи.	Дотації з державних фондів. Національний ринок інвестиційних ресурсів. Рівень накопичення
Тарифи і податки	Податкові пільги Пільгові тарифи	Експортні субсидії. Імпортні субсидії.	Договір про усунення подвійного оподаткування з країною-виконавцем. Пільги з ПДВ
Засоби транспорту і комунікації	Наявність телефаксу й телефону, стан телефонної мережі країни. Міжнародний аеропорт	Супутниковий зв'язок Міжнародні авіалінії. Залізничні перевезення.	Можливість підключення до національних і міжнародних мереж ЕОМ. Вузлові аеропорти, обслуговуючі міжнародні лінії.
Джерела енергопостачання	Наявність і надійність джерел. Можливість розширення потужностей.	Вартість енергопостачання. Наявність атомної енергетики. Тенденції енергоспоживання	Національна енергетична політика. Обсяг імпорту нафти.

Джерело: складено автором за даними [3; 4]

Лідером інвестиційного рейтингу є місто Київ. До групи так званих «лідерів» рейтингу потрапили Харківська, Дніпропетровська, Одеська та Донецька області, що перебувають на певній відстані від решти регіонів.

Наступними є потрапило п’ять регіонів. На чолі яких знаходиться Львівська область. До основної групи увійшли Черкаська, Миколаївська, Чернівецька, Вінницька, Волинська, Хмельницька, Кіровоградська, Сумська, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Тернопільська. Статус аутсайдерів міцно закріпився за Херсонською та Житомирською, Рівненською та Чернігівською областями.

Серед індустріально-аграрних регіонів України беззаперечним лідером є Одеська область. Очевидною є реалізація конкурентних переваг Одещини зважаючи на зорієнтованість у бік сфери послуг: розвиток портових потужностей, курортного потенціалу.

Головним джерелом інвестицій в Україні залишаються власні кошти підприємств, за рахунок яких здійснено 66 % усіх капіталовкладень, а кошти державного бюджету складають лише 6,4 % від загального обсягу інвестицій [5,с.2]. Одним із важливих джерел зовнішнього фінансування можна визначити прямі іноземні інвестиції Також відмітимо, що тенденція до збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну, що спостерігалася у докризовий період змінилася на різкий занепад, що негативно вплинуло на економіку країни в цілому в умовах поширення кризових явищ [6].

Індекс інвестиційної привабливості України у першому кварталі 2013 року залишився незмінним у порівнянні з показником кінця минулого року – 2,12 бали з п’яти можливих. Про це свідчать дані дослідження привабливості бізнес-клімату України, проведеного Європейською бізнес-асоціацією (ЄБА) Стан інвестиційного клімату на думку 155 топ-менеджерів членських компаній ЄБА залишається стабільно несприятливим. 85% опитаних вважають, що жодних змін на краще не сталося, і це найбільший показник відсутності позитивних змін за всю історію вимірювання індексу, з 2008 р. [7]. Загалом несприятливі умови для інвестування в Україні підтверджуються низькими економічними індексами та рейтингами інвестиційної привабливості, визначеними відомими міжнародними організаціями.

На даному етапі іноземні інвестиції здійснюються головним чином у галузях, що динамічно розвиваються й мають суттєві темпи зростання, чи відрізняються швидким обігом коштів.

Залучення інвестицій пов’язано із привабливістю вкладення засобів у конкретний проект. При цьому привабливість розглядається інвесторами із двох боків, по-перше, з позиції загального інвестиційного клімату в країні, а, по-друге - з позиції вигідності самого проекту інвестування.

Незважаючи на поширення явищ світової економічної кризи і в Україні привабливість іноземних інвестицій в економіку України існує об’єктивно й дотепер та полягає насамперед у більш високому, ніж у західних державах, рівні прибутку; практично незасвоєному, відкритому ринку товарів, послуг, технологій; наявності кваліфікованої й дешевої робочої сили; наявності окремих форм високоякісної та достатньо недорогої сировини, а також виробничих потужностей (хоча й таких, що потребують реконструкції), наявності високоякісних сільськогосподарських ресурсів.

Тим часом, незважаючи на зазначені привабливі фактори, а також вигідне географічне положення України, що має вихід на великі регіональні ринки, іноземні інвестиції порівняно з нашими потребами залишаються ще незначними.

Основним завданням покращення інвестиційної привабливості країни є таке: створення сприятливого інвестиційного середовища шляхом стимулювання національних інвесторів здійснювати інвестиції; концентрація грошових потоків на пріоритетних напрямках розвитку економіки; забезпечення доступності кредитів для позичальників, шляхом зниження їх вартості; забезпечення пріоритетного виділення кредитних ресурсів на пільгових умовах рефінансування банкам, які кредитують високоефективні інвестиційні проекти тощо. Держава повинна створювати паритетні умови для іноземних та національних інвесторів, стимулювати залучення інвестицій, орієнтованих на позитивні

соціально-економічні зрушення в державі, технологічний та інноваційний розвиток, структурну перебудову.

Одним із головних завдань, що постають перед потенційним інвестором, є вибір об'єкту інвестування найбільш конкурентоспроможних компаній і підприємств у тих галузях, які мають найкращі перспективи розвитку й можуть забезпечити найбільш високу ефективність вкладень. Це стосується й вибору напрямків капіталовкладень і придбання об'єктів приватизації й придбання цінних паперів (акцій, облігацій). Основою такого вибору є оцінка й прогнозування інвестиційної привабливості галузей (підгалузей) економіки.

Основні елементи оцінювання інвестиційної привабливості галузей економіки: оцінка рівня перспективності галузі; оцінка середньогалузевої рентабельності діяльності; оцінка галузевих інвестиційних ризиків. Кожний з елементів розглядають як синтетичні (агреговані) результати проведення оцінювання. Вони містять конкретні аналітичні оціночні показники розрахунок яких базується на статистичних даних та експертних оцінках (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика основних елементів оцінювання інвестиційної привабливості галузей економіки

1. Рівень перспективності розвитку галузі	2. Рівень середньогалузевої рентабельності підприємств галузі	3. Рівень галузевих інвестиційних ризиків
значимість галузі в економіці країни	коефіцієнт рентабельності активів	Коефіцієнт варіації середньогалузевого показника рентабельності власного капіталу
стійкість галузі до економічного спаду	коефіцієнт рентабельності власного капіталу	коефіцієнт варіації показників рентабельності в розрізі окремих підприємств галузі;
соціальна значимість галузі	коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	рівень конкуренції в галузі;
ступінь державної підтримки розвитку галузі		рівень соціальної напруженості в галузі
стадія життєвого циклу галузі		

Джерело: складено автором за даними [3,4,7].

Важливим завданням залишається збільшення строків інвестування. Фінансування капіталоутворюючих інвестицій за рахунок короткострокових ресурсів украй негативно впливає на ліквідність підприємства й помітно знижує стабільність його діяльності. Однією з основних проблем української економіки, що гостро стоять перед підприємствами АПК, є нестача інвестиційних ресурсів.

Істотно впливати на стан інвестиційної активності продовжують високі політичні й економічні ризики, які на даний момент зберігаються. Як наслідок, багато підприємств не мають можливості скористатися традиційними джерелами фінансування капітальних вкладень (банківським кредитом, запозиченнями на ринках капіталів і ін.). Крім того, обмеженим залишається фінансування, що здійснюється за рахунок коштів усіх видів бюджетів. Тут необхідно мати на увазі, що банкіри бажають швидко отримати прибутки, а інвестори схильні мати довгострокову сталу систему отримування доходів.

Залучення капіталу й забезпечення прийнятного рівня супутніх ризиків є найважливішими завданнями фінансового менеджменту й вимагають глибокого розуміння сутності інвестицій. Разом з тим, особливості сучасного етапу розвитку АПК України,

пов’язані із суперечливістю законодавчих актів, складністю фінансового стану багатьох підприємств, високим ступенем зношеності основних засобів, недостатністю державної підтримки й ін., накладають значні обмеження на інвестиційну активність господарюючих суб’єктів.

Зазначені обставини обумовлюють необхідність узагальнення й аналізу існуючих теоретичних підходів до сутності інвестицій. Такий аналіз має на меті побудову єдиної систематизованої класифікації, що є методологічною базою для визначення найбільш доступних і ефективних способів залучення капіталу й застосування ускладнених фінансових схем і механізмів.

Найбільш важливі класифікаційні ознаки інвестицій такі:

1. Спрямованість дій (ціль інвестування);
2. Спосіб впливу альтернативних інвестицій на доходи від даного проекту;
3. Галузь, у яку здійснюється інвестування;
4. Ступінь обов'язковості здійснення інвестицій;
5. Строк окупності й життєвий цикл інвестицій;
6. Вид майнових вкладень;
7. Об’єкт упровадження інвестицій;
8. Період інвестування;
9. Джерела й схеми фінансування.

Більша частина інвестицій належать до категорії довгострокових. Крім того, вкладення коштів у дане виробництво найчастіше має стратегічний характер і практично ніколи не ставить на меті одержання прибутку від швидкого перепродажу.

Поділ інвестицій з погляду джерел і схем їхнього фінансування досить різноманітний:

- Державні інвестиції;
- Приватні інвестиції;
- Іноземні інвестиції.

Державні інвестиції - це частина національного доходу у вигляді коштів державного бюджету, місцевих бюджетів, вкладених у розвиток економіки, що виділяються з поточного державного споживання задля забезпечення підтримки виробництва, соціальної сфери й економічного зростання. Інвестиції з коштів державного бюджету, бюджетів регіонів і місцевих бюджетів називають бюджетними, тоді як інвестиції з інших джерел (позабюджетних фондів) - позабюджетними.

Приватні інвестиції - це недержавні вкладення коштів, що належать юридичним і фізичним особам.

Іноземними називають інвестиції, що здійснюються закордонними державами, юридичними й фізичними особами, а також міжнародними фондами й транснаціональними корпораціями. Така дефініція інвестування, на думку автора може бути поширена й на інвестиції в цілому.

Слід зазначити, що всі наведені джерела фінансування інвестицій є укрупненими, загальними й не охоплюють усього їхнього різноманіття, що може бути потенційно нескінченним. Крім того, класифікація інвестицій з погляду джерел фінансування значною мірою перегукується з їхньою класифікацією за видами фінансових інвестицій, що є закономірним відображенням двох боків інвестиційного процесу (залучення й здійснення інвестицій) [8].

В Україні переважна більшість інвестицій в АПК і харчову промисловість є приватними національними й фінансуються за рахунок внутрішніх джерел (тобто власних коштів підприємств). Разом із тим, останнім часом спостерігається збільшення обсягів іноземних інвестицій (зокрема, з боку великих міжнародних корпорацій - Nestle, Coca-Cola, PepsiCo і ін.). Крім того, на думку автора, з розвитком національного ринку капіталів у структурі фінансування галузі буде зростати частка позикових коштів. В узагальненому виді класифікація інвестицій наведена у таблиці 3.

Таблиця 3

Актуальність і доступність різних видів інвестицій для підприємств АПК

№ п/п	Критерій класифікації	Вид інвестицій	Актуальність і доступність для підприємств АПК
1	2	3	4
I	Об'єкт упровадження	1. Інвестиції в майно; 2. Нематеріальні інвестиції; 3. Фінансові інвестиції	1. Висока 2. Низька 3. Украй низька. Фінансові інвестиції впроваджуються переважно для оптимізації управління грошовими потоками
II	Спрямованість дій (цілі інвестування)	1.Початкові інвестиції; 2.Інвестиції на розширення (екстенсивні інвестиції); 3. Реінвестиції: 3.1. інвестиції на заміну об'єктів новими; 3.2. на раціоналізацію; 3.3. на зміну програми випуску; 3.4. на диверсифікованість; 3.5. на підтримку конкурентоспроможності підприємства в перспективі; 3.6. Інвестиції заради задоволення вимог державних органів.	1. Середня, з тенденцією до підвищення 2. Відносно низька 3.1. Дуже висока 3.2. Досить висока 3.3. Середня 3.4. Середня 3.5. Дуже висока 3.6. Низька. Інвестиції цього виду найчастіше пов'язані із захистом навколишнього середовища, що не характерно для підприємств АПК
III	Спосіб впливу альтернативних інвестицій на доходи від даного проекту	1. Залежні інвестиції: 1.1. Ті що доповнюють; 1.2. Взаємозамінні 2. Незалежні інвестиції.	З погляду економічної стабільності підприємства більше актуальними є незалежні інвестиції
IV	Період інвестування	Короткострокові; Середньострокові; Довгострокові.	Домінують короткострокові й середньострокові, хоча найбільш актуальні довгострокові
V	Ступінь обов'яз-ковості здійснення	Обов'язкові; Необов'язкові.	1. Досить висока 2. Відносно висока
VI	Вид майнових вкладень	1. Реальні (капіталоутворюючі); 2. Портфельні; 3. Венчурні; 4. Ануїтети	1. Дуже висока 2. Украй низька 3. Не характерно для підприємств галузі виноградарства й виноробства 4. Не характерно для підприємств галузі виноградарства й виноробства

Продовження таблиці 3

VII	Строк окупності й життєвий цикл	Інвестиції розрізняються залежно від тривалості зазначених характеристик	Домінують інвестиції з високим строком окупності й тривалим життєвим циклом, хоча найбільш актуальними є інвестиції із протилежними характеристиками
VIII	Джерела й схеми фінансування	1. Інвестиції, фінансовані за рахунок внутрішніх джерел: 1.1. Чистого прибутку; 1.2. Амортизаційних відрахувань. 2. Інвестиції, фінансовані за рахунок зовнішніх джерел: 2.1. Випуску цінних паперів і інших фінансових інструментів, що обертаються 2.2. Банківських кредитів; 2.3. Позик некредитних організацій; 2.4. Лізингу; 2.5. Кредитів і асигнувань федерального, регіональних і місцевих бюджетів і позабюджетних фондів; 2.6. Коштів іноземних (зокрема міжнародних) інвесторів у різних формах; 3. Інвестиції, фінансовані на принципах участі в капіталі; 4. Інвестиції, фінансовані з використанням змішаних форм інвестування.	 1.1. Практично не доступно 1.2. Малодоступно 2.1. Практично не доступно 2.2. Доступно 2.3. Практично не доступно 2.4. Малодоступно 2.5. Одержання бюджетного фінансування вкрай ускладнене 2.6. Доступно з тенденцією до підвищення 3. Доступно, з тенденцією до підвищення 4. У цей час доступ ускладнено, але буде полегшуватися з розвитком фінансових ринків
IX	Галузі економіки	У промисловість; У сільське господарство; У транспорт; і ін.	Інвестиції в харчові підприємства є інвестиціями в промисловість. Разом з тим, зростає роль і масштаби міжгалузевих інвестицій

Джерело: складено автором за даними: [3,7,8];

Запропонована класифікація, на наш погляд, достатньою мірою систематизує основні види інвестицій і може бути методичною основою при проведенні відповідних аналітичних досліджень, складанні бізнес-планів інвестиційних проектів, розробці інвестиційних стратегій і в інших організаційно-управлінських і фінансово-економічних процесах.

Висновки. Проведений аналіз, дозволив зробити наступні висновки.

У сучасних умовах пріоритетними для підприємств є реінвестиції матеріального характеру, спрямовані на модернізацію й збільшення виробничих потужностей.

Початкові інвестиції поки не прийняли масового характеру (такі приклади, як будівництво нових заводів іноземними компаніями).

Фінансові інвестиції поки що не є самостійним напрямком вкладень підприємств харчової промисловості й відбуваються переважно для оптимізації управління грошовими потоками. Разом з тим їхнє значення неухильно зростає.

Анотація

Розглядаються чинники, що визначають привабливість країни з погляду стратегічного інвестора. Надана характеристика основних елементів оцінювання інвестиційної привабливості галузей економіки. Запропонована класифікація різних видів інвестицій для підприємств АПК.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестор, АПК

Аннотация

Рассматриваются факторы, которые определяют привлекательность страны с точки зрения стратегического инвестора. Дана характеристика основных элементов оценивания инвестиционной привлекательности отраслей экономики. Предложенна классификация разных видов инвестиций для предприятий АПК.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестор, АПК

Abstract

Consider the factors that determine a country's attractiveness from the standpoint of a strategic investor. The characteristics of the main elements of evaluation of investment attractiveness of the economy. The classification of different types of investments to enterprises of agricultural complex.

Keywords: investment attractiveness, the investment climate, investor, agricultural complex.

Список використаної літератури:

1. Інвестиційна привабливість України рекордно впала.- [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2011/1/21/310487/
2. Пешко А. В. Інвестиції: їх значення, види та форми / А. В. Пешко / Інвестиції: практика та досвід. - 2007. - № 1. - С. 13-20
3. Іноземні інвестиції в Україні. - [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.info-library.com.ua/books-text-1361.html
4. Залучення прямих іноземних інвестицій. - [Електронний ресурс] .– Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review-.php?id=513&pub=3559
5. Пабат А. А. Роль інвестицій у підвищенні конкурентоспро-можності національної економіки / А. А. Пабат, С. Ю. Хамініч / Проблеми науки. - 2007. №1. - С.2-3
6. Гнибіденко І. Ф. Особливості інвестиційного процесу в Україні і його вплив на розвиток ринку праці / І. Ф. Гнибіденко / Інвестиції : практика та досвід. - 2008. - № 1. - С. 24-28.
7. Інвестиційна привабливість України – на незмінно низькому рівні, – дослідження [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://zik.ua/ua/news/2013/04/04/402485
8. Козлов С. І.: Інвестиційна парадигма української економіки, або як звабити капітал на законних підставах.- [Електронний ресурс] .– Режим доступу: http://www.yur-gazeta.com/ua/oarticle/1112/

УДК: 330.332

Іванчикова А.С.

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. З огляду на динамічні зміни, які постійно відбуваються в соціально економічному просторі України, ключовим стає питання підвищення рівня конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу як головної рушійної сили у забезпеченні продовольчої безпеки нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням становлення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах конкурентного ринку присвячені наукові дослідження таких багатьох вітчизняних вчених, як ці Д. Бабміндри, Б. Данилишина, Д. Добряка, М. Ступеня, А. Сохнича, В. Месель-Веселяка. Водночас, доводиться констатувати, що у вітчизняному науковому просторі дана проблематика залишається недостатньо дослідженою зважаючи на постійні ринкові трансформації. Це дає підстави вважати, що піднята проблема є актуальною, оскільки допомагає осмислити нові аспекти економічного життя сільськогосподарських підприємств в умовах конкурентного середовища.

Формування завдання. Метою даного дослідження є отримання теоретичних висновків і на їх основі обґрунтувати пропозиції щодо формування конкурентоспроможності малих сільськогосподарських підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Для визначення сутності поняття конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств потрібно провести глибокий аналіз існуючої теоретичної бази з цієї проблеми, оскільки в науковій і спеціальній літературі поняття "конкурентоспроможність" часто ототожнюють із поняттям "конкурентоздатність", хоча на нашу думку, таке трактування є хибним, оскільки воно не враховує специфіки та глибину змісту цих понять. Саме це "відбивається як на якості досліджень, так і на обґрунтуванні управлінських рішень, що зменшує дієвість зусиль, спрямованих на підвищення конкурентоздатності (від авт.-конкурентоспроможності) економіки країни" [1, с. 86]. Відсутність чіткого та єдиного формулювання теоретичних засад стосовно цього питання , не тільки збіднює економічну термінологію, але й проявляються критичні зауваження в адресу органів управління земельними ресурсами про суб'єктивне тлумачення понять " конкурентоспроможність" та "конкурентоздатність", надання їм невластивих рис і змісту.

На жаль у наукових дослідженнях поки що відсутнє єдине визначення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Зважаючи на приведені вище факти конкурентоспроможним можна вважати таке сільськогосподарське підприємство, що забезпечує максимальний прибуток з одиниці площі, виробляючи екологічно чисту (безпечну) продукцію, не спричиняючи шкоди навколишньому середовищу.

Проте дуже важливим є той факт що конкурентоспроможність землекористування не завжди окреслюється вищеприведеним алгоритмом, оскільки джерела, що формують прибуток та забезпечують екологію навколишнього середовища можуть буду відмінними за силою свого впливу. Наприклад сільськогосподарське підприємство що є неконкурентоспроможним в цілому, або має неконкурентоспроможні галузі: птахівництво, тваринництво, рослинництво та інше, може підсилювати свої слабкі сторони, ліквідовувати загрози внутрішнього і зовнішнього середовищ та активізувати прагнення до формування конкурентоспроможного підприємства за рахунок задіяння сильних сторін і можливостей (родючі ґрунти, науково обґрунтована система сівозмін, близькість до водних джерел, пунктів здачі сільськогосподарської продукції, видового і

породного складу тварин, коефіцієнта стабілізації екосистеми, наявність меліорованих земель тощо).

Варто відзначити, що така практика знаходила своє відображення в умовах колгоспно-радгоспної системи господарювання, коли різноманітні галузі сільського господарства активно розвивались завдяки постійній кооперації і взаємодії. Між тим постає питання, як досягти стабільності?

Важливим у цьому контексті є усвідомлення, що нині продукція сільського господарства, що доходить до споживача, проходить переважно чотири технологічних етапи, серед них виробництво, продаж сировини, переробка сировини, продаж виробленої продукції. Проте часом відсутність можливостей переробки виробленої продукції, спонукає суб'єкта господарювання реалізовувати її на ринку за заниженими цінами, а інколи і цінами нижчими за собівартість. В результаті такої поведінки процес виробництва стає збитковим, і земля, як засіб виробництва у сільському господарстві перестає бути капіталом, оскільки порушується базовий принцип: "гроші-капітал-гроші". Саме через це, про конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств не може йти мова, адже сільськогосподарська діяльність не здатна забезпечити навіть просте відтворення. Головні прибутки отримують посередники (трейдери), що скуповують зерно у цілях перепродажу, а також підприємства що займаються переробкою сировини. Тож існуюча чотирьохступенева схема: виробництво сільськогосподарської сировини - продаж сировини - переробка сировини - продаж виробленої продукції, не є ефективною, так як головні суб'єкти господарювання на землі отримують лише незначну частина від потенційно можливих прибутків.

Відсутність належного внутрішнього фінансування виробництва, недостатня забезпеченість технікою позбавляє можливості розвитку конкурентоспроможного сільськогосподарського землекористування. Тобто мова йде про необхідність створення нових механізмів державного регулювання між суб'єктами суспільного виробництва, що забезпечуватимуть суб'єктам господарювання на землі рівень рентабельності, здатний сприяти їх розвитку на засадах розширеного відтворення. Основним завданням держави є контроль за встановленням справедливої вартості на вироблену сільськогосподарську продукцію, усунення диспаритету цін, забезпечення державного замовлення на вироблену продукцію, фінансування та надання довгострокових кредитів та ін.

При вирішенні завдань державного регулювання, описаних відносин необхідно враховувати, що найбільш потребують державної підтримки сільськогосподарські підприємства незначних розмірів до 50 га, так як рентабельність їхнього виробництва сягає не більше 10-12%, в той час, як підприємства площею понад 500 га мають вищий рівень адаптованості до факторів впливу зовнішнього середовища, забезпечуючи рівень рентабельності виробництва у межах від 25%.

На даний час в Україні на жаль переважають сільськогосподарські підприємства площею до 50 га, хоча у Миколаївській області тільки чуть більше 850 підприємств мали середню прощу 870 га. Решту - 4,8 тис. одиниць представляють фермерські господарства з середнім розміром 50 га, одноосібні господарства в кількості 58 тис. одиниць з середнім розміром 7,1 га та інші суб'єкти господарювання в кількості 503,6 тис. одиниць, які використовували землю із середнім розміром 0,56 га. Саме тому середня оплата праці працівників сільського господарства складала лише 1300 грн., тоді як в окремих галузях вона становила 2500-3000грн. Це обумовлено тим, що витрати живої праці, які складають майже 300 людина годин на один гектар сільськогосподарських угідь, в порівняні з крупними підприємствами вищі майже в два рази. Тобто конкурентоспроможність підприємства прямо пропорційна його площі, наявності можливостей впроваджувати новітні індустріальні технології виробництва продукції, систему науково обґрунтованих сівозмін. Суб'єкти господарювання на землі, що фокусуються на вирощуванні однієї-двох культур не здатні повноцінно функціонувати в умовах рику, їх діяльність наближується до банкрутства, з визначеною тенденцією до

зникнення їх як класу сільгоспвиробників. В свою чергу суб'єкти господарювання, що вирощують у сівозмінах широкий набір культур, за аналогією соціалістичного періоду господарювання, утримують поголів'я різних видів тварин із розрахунку, наприклад, одну голову великої рогатої худоби на один гектар сільськогосподарських угідь за рахунок синергетичного ефекту можуть досягати принципово нової якості щодо підвищення результатів своєї діяльності. Саме тому приватна власність на засадах кооперативної форми господарювання є основою формування конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств**.** Дана система має широку вживаність у країнах західної Європи. Наприклад у Бельгії орендується понад 70% земель, у Франції і Німеччині - більше 60%. В цілому у західній Європі в оренді, за чіткими і прозорими правилами використання землі, перебуває понад 40% всіх земель сільськогосподарського призначення. Тож збільшення розмірів сільськогосподарських підприємств є методологічною основою для зниження ризикованості функціонування агроформувань, зниження собівартості продукції і як результат підвищення прибутковості.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що при площі земельних ділянок понад 100 га та забезпеченні необхідного технологічного процесу основними виробничими фондами, варто очікувати на позитивні тенденції в прибутковості підприємства. Якщо в підприємствах, що мають в своєму користуванні площі від 50 до 100 га збитковим є одне з шести, то в групі підприємств що використовують площу понад 500 га, збитковим є одне із п'ятнадцяти[2, с.31].

Пошук нових шляхів розвитку конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств орієнтує на переосмислення ролі землі у сільськогосподарській діяльності, усвідомлення значущості її як умови стабілізації екосистеми Земля. Мова йде не тільки про те, що земля у сільському господарстві є умовою забезпечення продовольчої безпеки держави, але й про те. що її некваліфіковане використання у виробництві призводить до руйнування структури процесами водної і вітрової ерозії, дегуміфікації тощо. Саме це є найбільш небезпечним суспільно-економічним і політичним явищем. Слід зазначити, що нині багато дослідників активно критикують структуру земельних угідь, в якій орні землі займають 70-80 і більше відсотків. Претензійність такої критики є надуманою, бо вона ігнорує вирішення реальних проблем раціонального використання орних земель. Тож стає необхідним зосередження уваги на застосуванні комплексу заходів на мікрорівні, що забезпечать сталий розвиток сільськогосподарських підприємств, не дивлячись на високу розораність земель. Звернемо увагу, що саме відсутність нових інноваційних технологій виробництва, що дозволяли б забезпечувати більшу урожайність необхідну для задоволення суспільно необхідних потреб з меншої площі ріллі, спонукає до розорювання нових земель. Цей процес має еволюційну природу, і обумовлений тим, що останнім часом сільське господарство носило екстенсивний, переважно затратний характер, при якому затрати на вирощування культур перевищували величину доходу від їх реалізації. Тому державна політика повинна бути спрямована не на трансформацію ріллі під пасовища, сіножаті і інші угіддя з метою зниження розораності території, а обирати стратегію поступового нарощування продуктивності орних земель, спрямувати зусилля на збереження і відтворення родючості ґрунтів, поліпшення якісних показників ґрунту. Одним із можливих шляхів покращення становища, є персоніфікація земель, в результаті якої у власники земельних ділянок переосмислять своє споживацьке ставлення до землі та сформують власні ідеали та цінності стосовно цього ресурсу**.** Це означає, що найвищий громадянський обов'язок суб'єктів господарювання на землі полягає у створенні заслону девальвації цінностей орних земель, приклавши зусилля до формування сталого землекористування на базі фактично існуючої площі орних земель. Стабілізаційним каркасом таких землекористувань повинна стати ландшафтна організація територій орних земель, що ґрунтується на диференційному використанні орних земель, в основі якого лежать

еколого-технологічні групи ґрунтів, ґрунтозахисна система землеробства, бездефіцитний баланс гумусу в ґрунті та ін.

На жаль з часу старту земельної реформи в Україні, минуло більше 20 років, а використання землі як і раніше здійснюється за власним розсудом суб'єкта господарювання на землі - без використання оптимізуючих механізмів, що присутні на будь якому промисловому виробництві. Так освоєння проектів землеустрою, могли б стати дуже важливим організаційним механізмом формування додаткових робочих місць в землеробстві, підвищити результативність праці.

Тільки завдяки землеустрою, який передбачає всебічне і повне врахування рельєфу місцевості, якості ґрунтового покриву, умов зволоження і розміщення сівозмін, полів сівозмін, створюються найбільш сприятливі умови для використання машин, праці, охорони ґрунтів від ерозійних та дефляційних процесів, що в кінцевому результаті забезпечує підвищення урожайності культур та стабілізацію агроландшафтів.

Треба звернути увагу на те, що в усіх законодавчих актах, регулюючих земельні відносини, відсутні регламенти обов'язковості розроблення проектів землеустрою агроформувань як умови, що забезпечує здатність систем (сільськогосподарських підприємств) до розвитку і вдосконалення. Не регламентується така обов'язковість і Земельним кодексом, законами "Про землеустрій" "Про охорону земель". Це стосується і Програми діяльності Кабінету Міністрів України, де декларуються питання розроблення заходів, спрямованих на охорону земель, збереження і відтворення родючості ґрунтів, але не регламентується обов'язковість проведення землеустрою, який служить механізмом досягнення поставленої мети.

Звертає на себе увагу те, що серед низки організаційно-економічних заходів, спрямованих на зростання виробництва в сільськогосподарському секторі, розроблених Національним науковим центром "Інститут аграрної економіки" майже відсутні конкретизовані рекомендації, щодо раціонального землекористування, не передбачається проведення землеустрою. Така політика заважає прийняттю управлінських рішень щодо збереження і відтворення родючості ґрунту, усунення причин зниження його гумусності. Наприклад, у Миколаївській області при оптимальному вмісті гумусу в ґрунті на рівні 6,2% його фактичний вміст складає в середньому 3,2%, тобто майже вдвічі нижче оптимального рівня.

Відсутність впровадження системи науково обґрунтованих сівозмін, які б забезпечували баланс між нагромадженням і виносом гумусу з ґрунту супроводжується щорічним дефіцитом гумусу в межах 0.5-0.8 т/га і більше. що відповідає 10-16 тонн перепрілого гною, який потрібно додатково внести в ґрунт. У грошовому еквіваленті це складатиме приблизно 2-3 тис. грн/га витрачених недоцільно, в той час як ці кошти можна було б направити на інші важливі цілі.

Варто відмітити, що зниження гумусності ґрунтового покриву не тільки погіршує якісні параметри ґрунту, знижує його родючість, але й впливає на якість сільськогосподарської продукції, яка виражається у відсутності в ній мінералів, вітамінів, амінокислот, жирних амінокислот, дуже потрібних організму людини. Саме ці мікроелементи необхідні людині для повноцінного функціонування організму. Так до щоденного раціону повинні входити до 90 елементів харчування : 60 мінералів, 16 вітамінів, 12 амінокислот і жирних амінокислот, без яких будуть розвиватися хвороби людини.

Ґрунти, що мають достатній вміст гумусу забезпечують рослини усіма необхідними для здоров'я людини елементами. Тож з огляду на сказане зниження гумусу у ґрунтах катастрофічним чином впливає на здоров'я людей завдаючи шкоди у формуванні повноцінного життя.

Дуже важливим є той факт, що наявність вмісту гумусу в ґрунті послаблює процес засвоєння рослинами радіонуклідів. У зв'язку з цим, розроблення проектів землеустрою на з радіонуклідно забруднених територіях дозволить перерозподілити культури в полях

таким чином, в результаті якого буде можливе виробництво відносно чистої продукції. Це найбільш показово ілюструє роль гумусу в екологізації землекористування, його конкурентоспроможності та конкурентоздатності виробленої продукції на внутрішньому і зовнішніх ринках. На жаль, дуже часто цінності збереження гумусу не ідентифікуються з передумовами раціоналізації землекористування.

Отже, пошук шляхів розвитку конкурентоспроможних землекористувань, дає підстави вважати, що вони коріняться у теоретичних та практичних засадах науки про землекористування, яка здатна внести раціональні зрушення у множинній структурі аграрного сектора. Тож, науку про управління землекористуванням можна вважати тією рушійною силою, що може забезпечити виробництво конкурентоздатної сільськогосподарської продукції та підвищити конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств. Саме управління землекористуванням здатне збалансувати усі ланки економіки, природокористування та екології. Базуючись на сумі міждисциплінарних знань, синергії різних економічних, соціальних і політичних процесів, землекористування дає змогу до цілісного сприйняття, розробки алгоритму щодо формування конкурентоспроможного сільськогосподарського підприємства. Цінність управління полягає в тому, що з його допомогою належним чином можна втілити у реальний процес розвитку сільськогосподарських підприємств положення чинного законодавства, концепцій, програми та інші елементи ціннісного призначання.

Беручи до уваги той факт, що землекористування постійно перебуває під впливом факторів зовнішнього середовища (макрооточення, безпосереднє і внутрішнє середовище), на які воно повинно відповідним чином реагувати, особлива увага приділяється стратегічному управлінню землекористуванням. [4;5;6;7;8;9]. При цьому реалізація стратегічного управління здійснюється шляхом стратегічного планування використання земель за визначеною схемою.

Треба зазначити, що цінність стратегічного планування визначається тими науково обґрунтованими нормами і нормативами, на які воно спирається і завдяки яким регламентує раціональне використання і охорону земельних ресурсів. Особлива роль у поліпшенні якості планування землекористування, належить моделюванню землекористування, яке дозволяє виявити, можливі тенденції позитивного і негативного характеру. Слідує відзначити що стратегія використання буде найбільш успішною, якщо замість залучення матеріальних факторів виробництва (природних ресурсів, праці, капіталу) до її реалізації будуть залучені інноваційні технології, фінансовані за рахунок внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Надання статусу конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств можна припустити лише за умови зростання натуральних і вартісних показників, найважливішими з яких є показники виходу валової продукції, валового доходу, валового доходу на 100 га сільськогосподарських, угідь, вартості валової продукції рослинництва і тваринництва з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, шляхом співставлення відповідних показників розвитку до середньозваженого балу бонітету ґрунту. За результатами таких обчислень визначаються показники розвитку сільськогосподарських підприємств у розрахунку на один бал бонітету, які свідчать про ступінь їх конкурентоспроможності у загальному списку оцінюваних підприємств.

Висновки: Основними аргументами, що визначають конкурентоспроможність землекористування є:

Здатність забезпечувати максимальний прибуток з одиниці площі, при мінімальних на це затратах. завдяки виробництву екологічно чистої продукції без спричинення шкоди для навколишнього середовища.

Державне регулювання процесу перерозподілу отримуваних від сільськогосподарської діяльності прибутків на користь виробника сировини сільськогосподарської продукції на землі. Таке регулювання створить передумови для

подальшого розвитку додаткових видів виробництва, створення робочих місць, додаткових надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Перехід на кооперативну форму господарювання, яка забезпечить більшу фінансову стійкість, сприятиме процесу запровадження передових індустріальних технологій виробництва рослинницької продукції за рахунок збільшення розміру сільськогосподарських землекористувань.

Збільшення показників ефективності діяльності суб'єкта господарювання в результаті об'єднання, інтеграції галузей рослинництва і тваринництва у єдину систему, яка значно підвищуватиме ефективність діяльності кожної галузі.

Організація проведення землеустрою сільськогосподарських підприємств всіх форм власності і господарювання, для забезпечення раціонального використання і охорони землі.

Впровадження адаптивних сівозмін , які забезпечать бездефіцитний баланс гумусу в ґрунті та високу продуктивність використання орних земель, з урахуванням агробіологічних властивостей культур-попередників.

Розвиток стратегічного управління землекористуванням, який забезпечить адекватне прийняття управлінських рішень відповідно до змін у зовнішньому середовищі.

Рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств визначається шляхом співставлення відповідних показників його розвитку до середньозваженого балу бонітету ґрунту.

Анотація

У статті розглядаються теоретичні та практичні питання становлення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовується вплив інноваційних процесів на підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність землекористування, землеустрій, грошова оцінка, економічна оцінка, державне управління, регулювання, стратегія, інноваційні технології, окупність затрат.

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы становление конкурентоспособных сельскохозяйственных предприятий. Обосновывается влияние инновационных процессов на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, землепользование, денежная оценка, экономическая оценка, государственное управление, регулирование, стратегия, инновационные технологии, окупаемость затрат.

Annotation

Theoretical principals of competitive lent-tenure's development are examined. The influence of innovation processes on the increase of lend-tenure's competitiveness and competitiveness of the agrarian sector of Ukraine is grounded.

Key words: competitiveness, the use of land, monetary valuation, economic evaluation, governance, management, strategy, innovation, cost recovery.

Список використаних джерел:

1. Верланов Ю.Ю. Абрамова І.С. Теоретичні підходи до визначення поняття конкурентоспроможності підприємства// Наукові праці: науково-методичний журнал. -Т. 89 Вип. 76 Економічні науки -Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. І.І Могили, 2008.- С.86-94

2. Управління землекористуванням: Підручник / В.В. Горлачук, О. М. Гаркуша, В.Г. В'юн, В.В. Мельниченко, І. М. Песчанська, Д.М. Демченко: За ред. В.В. Горлачука-Миколаїв: Вид-во "Іліон", 2006. -376с
3. Porter M. E. Competitive Strategies: Techniques for Analyzing industries and competitors.. N.Y.: Free Press. 1980.-628 p.
4. Забелин П.В. Основы стратегического управления: Чу. пособие /П.В. Забелин, Н.К. Мойсеева -М.:Информационно внедренческий центр "Маркетинг", 1998.-196с.
5. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник / В.Д. Немцов, Л. Є. Довгань.-К.: ТОВ "УВПК Екс Об", 2001.-560с.
6. Попов С.А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров" Управление развитием организации". Модуль 4. -М.: ИНФА -М, 1999.-334с.
7. Тридід О.М. Стратегія розвитку підприємтсва в умовах кризи: Автореф. дис. ... д.е.н.-Донецьк: ДНУ, 2003. -32с.
8. Шпанко А. Про сутнічть поняття "Стратегічна конкурентоспроможність"// Економіка АПК.-2007.-№6 -С. 45-49.
9. Нетудихата К.Л. Ципліцька О.О. Інновації як стратегічний фактор сучасного розвитку світової економіки// Наукові праці: Науково-методичний журнал. Т. 72.Вип. 59. Економічні науки. - Миколаїв:Вид-во МДГУ їм. П. Могили 2007.- с 34-40.

УДК: 338.436.33

Кравченко Л.О., Волошина О.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ЗБЫТА В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Постановка проблемы. Современные предприятия, которые функционируют в сложном социально-экономическом и инновационно инвестиционной среде, должны постоянно создавать и внедрять разного рода инновации, которые обеспечивают их эффективную деятельность в программе сбыта рыночной экономики. Ведь успех экономического развития предприятия решающей мерой зависит от внедрения в его деятельность нововведений построения каналов с быта и, на этой основе формирование конкурентних преимуществ. Нужно отметить, что применение разработанных западными научными работниками подходов к анализу инновационно инвестиционных стратегий политики сбыта вызывает определенные трудности теоретико-методического характеру. Это предопределяет необходимость адаптации научно-практического инструментария стратеги сбыта и внедрения инноваций к реалиям мирового рынка и условий функционирования предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами инновационной деятельности занимались много талантлевых ученых, среди них Бажал Ю., Гринев А., Гринева В., Пушкар О., Анненкова О., Ястремска О., Новикова О., Оникиенко В., Крупка М., Туган-Барановский М., Андрощук Г., Сиренко Н., Иртищева И., Каленюк И. но другие. Важный взнос в изучение проблем инновационной деятельности в политике сбыта внесли заграничные ученые-экономисты: Санто Б., Твисс Б., Шумпетер И., Перлаки И., Друкер П., Томсон В., Терпецкий Н.,Пригожин А., Фатхутдинов Г., Водачкова О., Завлин П., Казанцев А. но другие.

Нерешенные части общей проблемы и цель статьи. Задания исследования заключаются в комплексном изучении теоретических проблем и особенностей формирования инновационно инвестиционных стратегий политики сбыта для предприятий в современных условиях.

Изложение основного материала. Формирование и активизация инновационно инвестиционной деятельности - это или не единственный вариант выхода государств из кризиса и значительное продвижение на пути вхождения в систему экономических отношений мирового содружества.

Инновационная и инвестиционная деятельность неразрывно связаны между собой, потому что инновационное развитие нуждается в инвестировании, а стимулирование инвестиционной деятельности должно рассматриваться как ведущее направление в стратегической политике предприятия. Волков О.И., Денисенко М.П., Гречан А.П. подходяще замечают, что невысокий уровень инновационной активности большинства предприятий объясняется не только отсутствием государственной инновационной политики, но и ограниченностью инвестиционной деятельности. [6, с.34]

Для предприятий всех видов и направлений деятельности в современных условиях ведения хозяйства самостоятельное поддерживание соответствующих темпов развития технологий практически невозможно:

- во-первых, значительный разрыв между технологическим состоянием развитых стран мира и государств бывшего союза;
- во-вторых, в результате нехватки финансовых ресурсов определенное предприятие не в состоянии самостоятельно обеспечить достаточный уровень финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- в-третьих, конкурировать с иностранными предприятиями при условиях получения ими разнообразной помощи со стороны государства фактически невозможно.

Все это свидетельствует о необходимости формирования четкой стратегической политики в сфере инновационно-инвестиционной деятельности предприятия, в том числе и в политике сбыта.

Как отмечает Близнюк Т.П. инновационно – инвестиционная деятельность предприятия непосредственно формируется и осуществляется в условиях инновационной среды, под которой предлагается понимать определенную и сформированную систему факторов: политических, правовых, экономических, производственно-технологических, демографических, географических, рыночных, социокультурных, естественных, экологических, международных, что обеспечивает (убыстряет или тормозит) развитие инновационной деятельности предприятия. [3]

По мнению других авторов, инновационная среда определяется как совокупность нормативно правовых, социально-экономических, психологических и организационно управленческих условий, которые комплексно позволяют обнаружить и обеспечить предпринимательскую инициативу, осуществить научно-производственное сопровождение технико, - экономических новаций. [1]

В свою очередь Борейко В.И. считает, что инновационно - инвестиционная среда – это процесс стимулирования товаропроизводителей к технологическому обновлению производства, внедрения передовых научно-технических достижений, создания конкурентоспособных товаров и услуг, умение продвинуть свой товар на потребительские рынки. [7] Василенко В.О. подчеркивает, что инновационная среда, формирует цивилизованные рыночные отношения в сфере обращения объектов интеллектуальной собственности, концентрации финансовых ресурсов на приоритетных направлениях научно-технического развития, создания определенных организационно-правовых условий, для инновационного предпринимательства. [4] По мнению Каленюка И.С. именно инновационная деятельность предприятия играет особенную стратегическую роль в национальном хозяйстве страны, создавая инновационно – инвестиционнаю среду, разрушая традиционные структуры и открывая путь к превращениям, то есть становясь

той силой, которая убыстряет движение экономики путем эффективности, рационализации, бережливости и постоянного обновления. [14] Само понятие «инновационно – инвестиционной стратеги» зависит от теоретико-методологической концепции, в основе которой определяющую роль формирует инновационная деятельность предприятия, которая обеспечивает экономическую эффективность его производства. Взгляды научных работников относительно сущности категории «инновационная стратегия» варьируются от определения как «.своевременная концентрация управленческих усилий на освоение и использование перспективных достижений научно-технического развития.» [5] «средство достижения целей организации, который отличается от других своей новизной.» [13]. Соответственно, избранная мысль является своеобразной подпочвой для определения факторов выбора инновационной стратегии в политике сбыта и механизмов ее реализации.

Да, Камъянецка О.В. определяет понятие "инновационная стратегия" как комплекс взаимоувязываемых организационно экономических и технико-технологических мероприятий, которые включают инновационную составляющую и внедряются на предприятии с целью поддержания необходимого уровня конкурентоспособности продукции на рынке. [10]

Довбня С.Б., Пономаренко В.О. считают, что инновационная стратегия - одно из средств достижения целей организации, который отличается от других средств своей новизной, прежде всего для данной организации, для отрасли рынка, потребителей, страны, в целом. Следует отметить, что любые стратегические шаги организации имеют инновационный характер, поскольку они так или иначе основываются на нововведениях в экономической, производственной, сбытовой или управленческой сферах. [8]

Пъятницкая Г.П. подчеркивает, что инновационная сбытовая стратегия - одно из средств достижения целей организации, которая отличается от других средств своей новизной, в первую очередь для данной организации и, возможно, для отрасли, рынка, потребителей. Стратегией инновационной деятельности может быть стратегия, направленная на получение новых продуктов, технологий и услуг; применение новых методов в НДДКР, производстве, маркетинге и управлении; переход к новым организационным структурам; применение новых видов ресурсов и новых подходов к использованию традиционных ресурсов. [9]

Такой же мысли придерживаются в своем труде Л. Антонюк, А. Поручник и В. Савчук которые считают, что целью инновационной стратегии является эффективное освоение новых товаров, услуг, увеличения объемов производства и экспорта наукоемкой продукции, на международные рынки. По их мнению, инновационная стратегия характеризуется взаимоувязываемым комплексом действий, которые направлены на укрепление жизнеспособности и конкурентоспособности субъектов ведения хозяйства. [2] Действительно, инновационная стратегия сбыта помогает предприятиям укрепить свои рубежи на рынках сбыта и повысить свою конкурентноспособность.

Значительное влияние на углубление и расширение пределов понимания инновационной стратегии оказала Шаборкина Л., которая определяет инновационную стратегию как целеустремленную деятельность из определения важнейших направлений, выбора приоритетов перспективного развития предприятия и выработки необходимой, для их достижения комплекса мероприятий. В политике сбыта такими мероприятиями могут быть четко сформированные каналы сбыта конкурентноспособной продукции.

В свою очередь Янковский К.П. и Мухарь И.Ф. отмечают, что инновационная стратегия – это целеустремленная деятельность из определения важнейших направлений развития предприятия, выбора приоритетов перспективного развития, выработке требований к нему и к комплексу мероприятий для достижения перечисленных целей. [16]

Заслуживает внимание особенного подхода Чубай В.М., который отмечает то, что инновационная стратегия предприятия – это система плановых действий, что направленные на успешное выполнение миссии предприятия и достижения его долгосрочных целей и дают возможность обеспечить высокую эффективность

осуществления предприятием разных видов инноваций, путем создания благоприятных условий его внешней и внутренней среды или выгодного приспособления к реальным их условиям, базируясь на эффективном аккумулировании, разделении и использовании ресурсов предприятия и оптимизации всех других процессов, связанных с его деятельностью. [15]

Достаточно интересным является научный подход Илляшенко С.М., который в своем труде использует понятие «инвестиционная стратегия инновационного развития», которая рассматривается как динамический процесс ресурсного обеспечения предприятия, которое развивается (в первую очередь, на базе новых технологий, новых способов организации производства и управления, новых товаров и способов их реализации, но др.), в условиях внешней среды, которая изменяется. [12]

В целом среди современных отечественных исследователей существует мысль, что для многих предприятий именно инновационно инвестиционная стратегия является важнейшей функциональной стратегией, поскольку она обеспечивает (или нет) обоснование рыночной направленности предприятия, определяет его политику сбыта.

Как отмечают Лендел М.А. Хаустова К.М., инвестиционно-инновационная стратегия - совокупность средств достижения долгосрочных целей организации путем объединения технического политики и политики капиталовложений, направленных на разработку и внедрение новых продуктов, услуг, технологий, и тому подобное. [6, с.87] Поэтому, считаем, что инновационно-инвестиционная стратегия развития предприятия есть совокупность мероприятий для достижения цели инновационного развития производства в сложных условиях внешней среды на основе внедрения новых технологий, новых способов организации производства и управления, нових методов формирования каналов сбыта.

В целом на формирование инвестиционно-инновационной стратегии предприятий влияет множество факторов, которые действуют как во внешнем, так и внутренней среде предприятия. Среди внешних факторов наибольшее влияние как правило, имеют:

- особенности развития отрасли, в которой функционирует предприятие (стадия жизненного цикла отрасли, тенденции, в формировании потребительского спроса на продукцию, уровень конкуренции и основные методы конкурентной борьбы);

- уровень государственной поддержки отрасли, уровень развития финансового рынка и инвестиционный климат. Основными факторами внутренней среды, которые выступают основой для принятия решения относительно выбора инвестиционно-инновационной стратегии есть:

- общая стратегия предприятия;

- уровень инвестиционного и инновационного потенциала предприятия;

-конкурентноспособность предприятия.

Выводы и перспективы последующих исследований. В итоге, нужно отметить, что в широком контексте инновационно - инвестиционная среда является той социально-экономической сферой, которая способствует формированию инновационной политики и культуры, выступает объектом инновационно – инвестиционной деятельности предприятий, обеспечивает разнообразие экономических потребностей и интересов, формированию перспективних направлений в деятельности предприятий. В узком значении инновационная среда - это результат изменений производственного потенциала предприятия, переориентация на болем прогрессивные направления, формирование нових экономических отношений.

Поэтому, основным принципом структуризации инновационной среды является принцип управляемого перехода от стихийной организации инновационного поиска до формирования новых социально-экономических условий управления инновационным развитием предприятия. Активная и скоординированная сеть инновационных структур, которые представляют сбалансированную инновационную среду формируют инновационный стратегический путь развития ,который является наиболее

перспективным как для отдельных предприятий, корпораций, так и для страны в целом, а формирование такой среды является гарантом как активнейшего привлечения предприятий к этому процессу и выступает одним из главных факторов экономического прогресса.

Аннотация

Инновационная деятельность в качестве целенаправленной системы мер — от разработки, внедрения, освоения, производства, распространения и коммерциализации инноваций. Некоторые критические явления, которые требуют новаторских вмешательств. Инновационная активность предприятий различных форм собственности. Пути укрепления инновационных и инвестиционных процессов в экономике.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инновационно инвестиционная стратегия.

Анотація

Інноваційна діяльність як цільова система заходів, починаючи від проектування, впровадження, розвитку, виробництва, розподілу й комерціалізації інновацій. Деякі критичні події, які вимагають інноваційних заходів. Інноваційна діяльність підприємств різних форм власності. Шляхи зміцнення інноваційних і інвестиційних процесів в економіці.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інноваційно інвестиційна стратегія.

Summary

Innovative activity as purposeful system of measures is from development, introduction, mastering, production, distribution and commercialization of innovations. Some critical phenomena which need innovative interference.Innovative activity of enterprises of different patterns of ownership. Ways of strengthening of innovative and investment processes are in an economy.

Keywords: investments, innovations, innovanionno-investment strategy

Список використаної літератури:

1. Активизация инновационно инвестиционной деятельности в регионе / Т.В. Кулинич, Ю.Г. Бондаренко, Н.А. Цимбалиста // Висн. Нац. ун-ту "Львов. политехника". Пробл. экономики и упр. - 2008. - №611. - С.176-180.
2. Антонюк Л.Л. Инновации: теория, механизм разработки и коммерциализация: монография / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручитель, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Близнец Т. П. Инновационная деятельность предприятия и ее составляющие // Бизнес-информ. – 2007. – №9(1). – С. 71–74.Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. Вид. 3-е, вип. та доп. В.О. Василенко, В.Г. Шматько / / За ред. В. О. Василенко. – К.: Центр навч. літер., 2005. – 440 с.
4. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова ; [сокр. тэр. со словац. / авт. предисл. В. С. Рапопорт]. – М. : Экономика, 1989. – 167 с.
5. Инвестиционно-инновационная деятельность: теория, практика, опыт: монография / М.П. Денисенко, Л.И. Михайлова, И.М. Грищенко, А.П. Гречан, Е.А. Бельтюков, И.А. Игнатьева. - Сумы: Унив. кн., 2008. - 1050 с.
6. Инновации как основа экономического роста / В.И. Борейко // Актуал. пробл. экономики. - 2008. - №9. - С.42-48.Інноваційний менеджмент - визначальний чинник стійкого розвитку сучасного підприємства / С.Б. Довбня, В.О. Пономаренко, Н.М. Рогуля // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". Пробл. економіки та упр. - 2008. - №628. - С. 477-482.

7. Инновационные стратегии в современных условиях ведения хозяйства: суть и научные подходы до формирования и выбора / Г.Т. Пъятницка // Пробл. науки. - 2004. - №11. - С.21-29.
8. Кам'янецка о.в. Современные подходы классификации инновационных стратегий // Проблемы системного подхода в экономике: Зб. наук. трудов: Вип.14.- К.: НАУ, 2005- С. 86-91.
9. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Коно; [пер.с англ.] – М. : Прогресс, 1987. – 384 с.Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.
10. Фатхутдинов Г. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Г. А. Фатхутдинов. – [5-ое изд.]. – СПб.: Питер, 2005. – 448 с.
11. Формирование инновационной модели развития национальной экономики Украины: монография: в 2 ч. Ч. 1 / Ред.: Каленюк.И.С.; Черниг. держ. ин-т экономики и упр. - Чернигов, 2009. - 592 с.
12. Чубай В.М. Суть и виды инновационных стратегий машиностроительных предприятий // Бюллетень Международного Нобелевского экономического форума. 2010. № 1 (3). Том 2. – С.347-356.Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб.: Питер, 2001. – 448 с.
13. Фатхутдинов Г. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Г. А. Фатхутдинов. – [5-ое изд.]. – СПб.: Питер, 2005. – 448 с.
14. Формирование инновационной модели развития национальной экономики Украины: монография: в 2 ч. Ч. 1 / Ред.: Каленюк.И.С.; Черниг. держ. ин-т экономики и упр. - Чернигов, 2009. - 592 с.
15. Чубай В.М. Суть и виды инновационных стратегий машиностроительных предприятий // Бюллетень Международного Нобелевского экономического форума. 2010. № 1 (3). Том 2. – С.347-356.
16. Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб.: Питер, 2001. – 448 с.

УДК: 657.47

Шрам Т. В.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Постановка проблеми. Для забезпечення ефективного управління і успішного розвитку підприємства змушені враховувати вплив чинників зовнішнього середовища на процес здійснення господарської діяльності. На сучасному етапі розвитку економіки України в умовах посилення конкуренції ділові взаємовідносини між суб'єктами господарювання перетворюються на складний процес пошуку і підбору ділових партнерів і інформації про них, проведення переговорів та укладання угод, виконання договірних умов. Розширення ділових зв'язків підприємств позитивно впливає на їхню діяльність, однак і спричиняє збільшення їх трансакційних витрат. На сьогодні все частіше трансакційні витрати виступають як самостійний предмет дослідження і з метою найбільш повного його вивчення вченими досліджується сутність та складові трансакційних витрат, обґрунтовується їх класифікація та оцінка. Проте інформація про

трансакційні витрати як складову витрат діяльності підприємств ґрунтується на приблизних даних, що безпосередньо пов'язано з обмеженим відображенням цих витрат в бухгалтерському обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше категорію трансакційних витрат досліджував Р. Коуз в 30-х рр. XX ст. Дослідженням окремих питань трансакційних витрат присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених: Дж. Коммонса, О. Уільямсона, Д. Норта, У. Ніколсона, С. Чанга, К. Ерроу та ін. Даному питанню приділяють увагу також російські економісти – О. Веренікіна, В. Волконський, В. Гутник, Р. Капелюшніков, В. Кокорев, С. Малахов, О. Олійник, В. Тамбовцев, О. Шастіко та ін., а також вітчизняні науковці – С.І. Архієреєв, Л. В. Базалієва, М.В. Вергуненко, Н.В. Волоснікова, Г.В. Дугінець, Я.В. Зінченко, С.В. Кузьмінов, Г.А. Макухін, О.В. Тарасенко, Т.В. Семенова, О.В. Шепеленко. Узагальнення тематики та результатів проведених досліджень сприятимуть окресленню проблемних питань для подальших наукових досліджень, зокрема в частині бухгалтерського обліку трансакційних витрат.

Мета дослідження. Метою дослідження є визначення місця трансакційних витрат в системі бухгалтерського обліку

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єкти господарської діяльності для прийняття управлінських економічних рішень повинні володіти необхідною інформацією про частину понесених витрат на основну виробничу діяльність з виготовлення продукції, яка підлягає реалізації, та обслуговуючу діяльність, яка охоплює процеси отримання інформації про економічне та ринкове середовище, правові та політичні умови, специфіку попиту і пропозиції продукції, налагодження економічних та виробничих бізнес-зв'язків, виконання заходів з просування виготовленої продукції. Тому виникає потреба у виділенні трансакційних витрат у складі сукупних витрат з метою вибору оптимальної організаційної структури підприємства і пошуку шляхів їх оптимізації.

Для розкриття сутності трансакційних витрат засновники її теорії застосовували поняття трансакції – операція, угода, що супроводжується взаємними поступками [2]. Так в працях «Природа фірми» і «Проблеми соціальних витрат» Р. Коуз зазначає, що в процесі трансакцій між людьми виникають витрати, величина яких залежить від соціальних факторів (інститутів) [8]. К. Далманом було уточнено зміст категорії «трансакційні витрати» як витрати збору і обробки інформації, витрати проведення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю і юридичного захисту виконання контрактів. Архієреєвим С.І. було надане визначення трансакційних витрат як економічних витрат, що включають неявні витрати, які визначаються за альтернативним принципом і сукупність втрат, що виникають при обміні правами власності і затрат, призначених для зменшення цих втрат [6, с. 156]. Розвиваючи дослідження Р. Коуза, Д. Норт визначає, що трансакційні витрати – це витрати, які складаються з витрат оцінки корисних властивостей обміну і витрат забезпечення прав та примусу щодо їх дотримання. Витрати оцінки і примусу – вихідне джерело соціальних, політичних та економічних інститутів. Посилаючись на визначеннях Коуза, Т. Еггертссон розглядає трансакційні витрати як затрати, що вникають, коли індивіди здійснюють обмін правами власності на економічні активи та забезпечують свої виключні права. Р. Метьюзом акцентується увага на характеристиці трансакційних витрат, що складаються з витрат складання і укладання контракту, а також витрат з нагляду його виконання.

Підходи до визначення поняття трансакційних витрат досить різноманітні, і це досить не весь перелік поглядів. Узагальнюючи трактування поняття «трансакційні витрати» з облікової точки зору можна визначити, як специфічні витрати по налагодженню угод обміну і відносин, як всередині підприємства, та і зовнішніх взаємодій, які спрямовані на створення умов ефективного ведення господарської діяльності та передбачають зменшення економічних вигод внаслідок вибуття активів або збільшення зобов'язань за розрахунками.



Рис. 1. Класифікація трансакційних витрат

Для потреб бухгалтерського обліку необхідно зазначити класифікацію трансакційних витрат в обліковій політиці підприємства, що дозволить визначитись з Робочим планом рахунків.

Історія досліджень трансакційних витрат налічує кілька десятиліть, протягом яких науковцями було запропоновано ряд підходів до їх класифікації. Одним з таких напрацювань можна виділити класифікацію трансакційних витрат за Д. Нортом і Т. Еггертссоном за етапами трансакції (рис. 1).

Отримати інформацію про трансакційні витрати управління підприємства може лише за допомогою системи обліку. Така інформація дасть можливість приймати управлінські рішення, спрямовані на можливу зміну форм ринкової взаємодії та економії трансакційних витрат, що дозволить підприємству успішно конкурувати на ринку. Метою обліку трансакційних витрат є надання користувачам необхідної, детальної та своєчасної інформації у встановлені строки. На сьогодні отримання такої інформації не забезпечується вітчизняною системою обліку, що значно обмежує можливість суб'єктів управління здійснювати їх контроль, аналіз та регулювання. Визначення первинних документів у бухгалтерському обліку для оформлення кожного виду трансакційних витрат є важливою передумовою формування необхідної для управління інформації [2].

Таблиця 1

Первинні документи оформлення трансакційних витрат за їх видами і етапами трансакцій

Етапи трансакцій	Вид трансакційних витрат	Первинні документи
Реєстрація підприємства	Витрати на реєстрацію, витрати на отримання дозволів на ведення діяльності, витрати з нотаріального оформлення отримання або передачі прав власності	Довідки про реєстрацію підприємства в державних органах, ліцензії, квитанції, платіжні доручення
Пошук інформації про потенційних партнерів	Витрати на пошук партнерів, витрати на отримання інформації про потенційних покупців чи продавців, втрати від недостатності такої інформації	Рахунки, платіжні документи, пов'язані з представницькими витратами, аналітичні розрахунки
Вибір партнерів по трансакціях	Витрати на оцінювання якості продукції, товарів, робіт, послуг с приводу яких здійснюється передача права власності	Документи на придбання техніки. Приборів для оцінювання якості продукції, рахунки спеціалізованих установ з оцінки якості, договір франчайзингу
Підготовка та укладання угоди	Витрати на ведення переговорів, витрати із захисту прав власності, витрати на запобігання опортуністичній поведінці, витрати на юридичне оформлення угод	Рахунки, платіжні документи за юридичні послуги, послуги зв'язку, представницькі витрати, господарські договори
Контроль виконання угоди	Витрати на моніторинг виконання умов договору та на заходи щодо притягнення до відповідальності іншої сторони в результаті їх порушення	Документи на оплату праці осіб, в чиї обов'язки входить контроль за виконання угод, рішення судових органів

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства встановлені П(С)БО 16 «Витрати». Аналізуючи законодавчу базу, що визначає умови, принципи та способи визнання і формування інформації в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства, свідчить: в сучасній обліковій системі інформація про окремі елементи трансакційних витрат відсутня. Управління трансакційними витратами ускладнює відсутність інформаційної бази про загальну сукупність таких витрат, оскільки необхідно проводити виокремлення трансакційних витрат зі складу витрат діяльності підприємства, що відображаються в системі бухгалтерського обліку за діючою методологією.

Трансакційні витрати як витрати ринкової взаємодії господарюючих суб'єктів більшою мірою характеризують рівень підготовки виробництва продукції (робіт, послуг), ніж безпосередньо сам процес виробництва. Такі витрати, які не включаються до складу собівартості продукції (робіт, послуг), не можливо прямо пов'язати з доходом певного періоду і відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Такі витрати є непрямими і покриваються за рахунок прибутку підприємства.

Для обліку трансакційних витрат, як пропонують деякі науковці, найбільш оптимальним для узагальнення інформації про них вважають накопичення інформації на окремому рахунку. Однак проблема облікового відображення трансакційних витрат на рахунках бухгалтерського обліку полягає у тому, що в кожному обліковому об'єкті закладена частина трансакційних витрат. Крім того, трансакційні витрати присутні в усіх видах діяльності підприємства і тому їх облік повинен здійснюватися з використанням відповідних рахунків усіх видів діяльності.

Облік трансакційних витрат може вестися в розрізі трьох видів витрат і відображатися на рахунках: 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші операційні витрати». Трансакційні витрати, що існують у фінансовій та інвестиційній, а також надзвичайній діяльності знаходять своє відображення на рахунках 95 «Фінансові витрати», 96 «Втрати від участі в капіталі», 97 «Інші витрати», 98 «Податок на прибуток» та 99 «Витрати надзвичайної діяльності» [7, с. 275]. Головним у відображенні трансакційних витрат в бухгалтерському обліку є чітке відокремлення переліку цих витрат в наказі про облікову політику підприємства. Тому для відображення в обліку трансакційних витрат можна у вигляді субрахунків до рахунків 92-99.

Інформація про величину трансакційних витрат є важливою для суб'єктів господарювання, особливо в умовах проведення організаційних змін, спрямованих на вдосконалення організаційних форм ведення бізнесу.

Оскільки в межах інформаційного простору фінансового обліку трансакційні витрати не відстежуються, це перешкоджає проводити аналіз та оцінку динаміки цієї категорії витрат за складовими або в загальній структурі витрат підприємства, простежити причинно-наслідковий взаємозв'язок між величною трансакційних витрат і зміною розміру прибутку. Проте система обліку передбачає можливість розробки методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про трансакційні витрати підприємства.

Висновки. Проблема обліку трансакційних витрат залишається відкритою, незважаючи на те, що рівень даних витрат в Україні є досить значним. Перш за все, слід відмітити, відсутність визначення трансакційних витрат з точки зору бухгалтерського обліку, а отже і відповідних рахунків обліку. Уточнене поняття трансакційних витрат і їх класифікація можуть виступити основою для створення принципово нового підходу до організації аналітичного обліку трансакційних витрат та удосконалення звітних показників. Належно організований облік трансакційних витрат дозволить вирішити питання їх оптимізації та забезпечити таким чином суттєві резерви підвищення ефективності господарської діяльності.

Анотація

Досліджено поняття трансакційних витрат з позиції бухгалтерського обліку, визначені проблеми облікового відображення трансакційних витрат на рахунках бухгалтерського обліку

Ключові слова: трансакція, трансакційні витрати, бухгалтерський облік

Анотация

Исследовано понятие трансакционных издержек с позиции бухгалтерского учета, определены проблемы отражения трансакционных издержек на счетах бухгалтерского учета

Ключевые слова: трансакция, трансакционные издержки, бухгалтерский учет

Summary

The concept of transaction costs from the perspective of accounting problems by displaying your transaction costs on accounts

Keywords: transaction, transaction costs, accounting

Список використаної літератури:

1. Замазій О.В. Проблеми обліку трансакційних витрат у діяльності суб'єктів господарювання / О.В. Замазій // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2004. – №70. – С. 95-100.
2. Костирко І. Г. До питання обліку трансакційних витрат / І. Г. Костирко, Н. П. Молоко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_2/19.pdf
3. Лоханова Н. Проблеми обліку і контролю трансакційних витрат у системі управління економічною стійкістю підприємств / Н. Лоханова // Вісник ТНЕУ. – 2012. - № 1. - С. 161-171.
4. Шигун М.М. Бухгалтерський облік трансакційних витрат: проблеми визначення поняття і класифікації / М.М. Шигун // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку контролю і аналізу. – Серія: Бухгалтерський облік контроль і аналіз. – Випуск 2(14) – Житомир: ЖДТУ.- 2009. – С. 224–234.
5. Ющак Ж. М. Підходи до класифікації трансакційних витрат для потреб бухгалтерського обліку / Ж.М. Ющак // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ portal/soc_gum/ptmbo/2009_2/27.pdf
6. Ющак Ж. М., Мельник С. І. Трансакційні витрати у вітчизняній обліковій системі: XXI століття – нове уявлення майбутнього / Ж.М. Ющак, С.І.Мельник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2009_1/stat16.pdf
7. Ющак Ж. М. Методичні підходи до відображення трансакційних витрат у системі бухгалтерського обліку / Ж. М. Ющак // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. - № 1 (10). - С. 275-279.
8. Ющак Ж. М. Трансакційні витрати при вході підприємства на ринок: обліковий аспект / Ж. М. Ющак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vzhdtu/econ/2009_3/45.pdf

УДК: 370.58.3

Жидяк О.Р.

ПРИНЦИПИ СТРАХУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ПОЛІТИКА СТРАХУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСФЕРИ

Постановка проблеми. Страхування є дієвою системою захисту майнових інтересів громадян і підприємців. Виходячи із цього, потрібно досконало визначити принципи, а після цього і політику страхування підприємств агросфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань агрострахування присвячені праці вітчизняних учених-економістів: М.М. Александрової, В.Д. Базилевича, В.І. Грушка, А.Т. Головка, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненка, М.П. Денисенка, С.Л. Ефімова, О.Т. Євтуха, Д.В. Полозенка та ін.

Мета статті. Метою даного дослідження є принципи страхування сільськогосподарського виробництва та політика страхування підприємств агросфери.

Виклад основного матеріалу. Термін "принцип" походить від латинського слова "principium", що означає основні, найзагальніші, вихідні положення, засоби, правила, що визначають природу і соціальну сутність явища, його спрямованість і найсуттєвіші властивості.

Принцип страхування сільськогосподарського виробництва – це фундаментальні істини, позитивні закономірності, керівні ідеї, основні положення, норми поведінки, що відображають закони розвитку відносин страхування, сформульовані у вигляді певного наукового положення, закріпленого переважно у правовій формі, на основі якого будується і функціонує апарат страхування сільськогосподарського виробництва.

Сучасна система організації виконавчої влади і, відповідно, державне управління ґрунтується на порівняно нових принципах. Принципи страхування сільськогосподарського виробництва повинні: ґрунтуватися на законах розвитку суспільства, його соціальних та економічних законах і законах страхування; відповідати цілям управління, відображати основні якості, зв'язки і відносини страхування; враховувати часові та просторові аспекти процесів державного законотворення; мати правове оформлення, тобто бути закріпленими в нормативних документах, оскільки кожен принцип страхування є цілеспрямованим – його застосовують для вирішення конкретних завдань.

Страхування ґрунтується, насамперед, на таких специфічних принципах: вільний вибір страхувальником страховика, а страховиком – виду страхування; страховий ризик; страховий інтерес; максимальна сумлінність; відшкодування в межах реально завданих збитків; франшиза; суброгація; контрибуція; співстрахування і перестрахування; диверсифікація.

Принципи, на яких будується діяльність страхової компанії, дають можливість створення ефективної і надійної системи страхового захисту в державі.

Принципи страхування сільськогосподарської продукції з державною фінансовою підтримкою: підтримка стабільності фінансового стану і кредитоспроможності сільськогосподарських товаровиробників при загибелі, пошкодженні застрахованого майна в результаті несприятливих природнокліматичних умов і інших несприятливих подій; добровільність укладення договору страхування сільськогосподарської продукції з державною фінансовою підтримкою; рівна доступність до державної фінансової підтримки всіх сільськогосподарських товаровиробників незалежно від їх організаційно-правової форми; забезпечення відшкодування збитку, заподіяного страхувальникам – сільськогосподарським товаровиробникам в результаті страхових подій, в розмірі, порядку і на умовах, встановлених цим Законом та виконання зобов'язань України у сфері міжнародної торгівлі.

Сучасне страхування, яке саме по собі є потужним економічним інститутом, забезпечує захист інтересів суспільства, охоплює найважливіші аспекти господарської і комерційної діяльності різних організацій, захищає інтереси його окремих громадян в їх приватному і громадському житті.

З економічної точки зору страхування є способом відшкодування збитків, які потерпіла фізична або юридична особа, за допомогою їх розподілу між багатьма особами. Слід зазначити і інший аспект страхової діяльності, на який все більшою мірою звертає увагу теоретична думка останнім часом. Він полягає в тому, що страхування слід розглядати і як індустрію послуг. Якість страхування все більшою мірою зв'язується з об'ємом послуг, які страховик може забезпечити у рамках договору про страхування в процесі захисту від застрахованого ризику і при його настанні. Тому сучасне страхування нерозривно пов'язане з діяльністю по управлінню ризиком, попередженню і скороченню збитку.

Переваги використання страхування як механізму управління ризиком зводяться до наступних чинників.

Залучення страхового капіталу для компенсації збитків підприємства є дуже важливим завданням. Страхові фонди є гарантованим джерелом грошових коштів для компенсації збитків страхувальника у разі виникнення несприятливих подій, наприклад, коли при виникненні великих збитків використання власних грошових ресурсів може бути обмежене. Це також актуально у тому випадку, якщо обмежена, здатність підприємства притягати зовнішні кредити для компенсації збитків.

Страхування ризиків підприємства знижує невизначеність в плануванні фінансової діяльності. Підприємство змінює невідомі йому витрати на компенсацію збитків в майбутньому певними витратами на сплату страхової премії. Відбувається це завдяки ефекту інтеграції окремих ризиків індивідуальних страхувальників в загальному масиві страхового фонду страховика. Відповідно до закону великих чисел невизначеність при цьому зменшується, що знаходить своє відображення і у розмірі страхової премії.

Зниження невизначеності у фінансовому плануванні діяльності підприємства дає істотну економічну вигоду – вивільнення грошових коштів, які повинні були б резервуватися у фонді ризику для покриття непередбачених збитків, а тепер можуть бути використані для отримання доходу при інвестуванні у виробництво.

Використання механізму страхування як фінансового інструменту для покриття ризику пов'язано з певними проблемами, основна з яких полягає в тому, що практично ніколи страхування не може забезпечити повну компенсацію усіх збитків.

Будь-який великий промисловий об'єкт має риси унікальності, і цю обставину слід мати на увазі при обговоренні умов страхування. Проблеми, пов'язані з унікальністю об'єктів страхування, можна розділити умовно на декілька категорій: 1) неможливість визначити адекватне страхове покриття пропоноване у рамках договору. Страхове покриття може бути неповним або в частині переліку охоплюваних подій, або в частині проведення оцінки, тобто максимально можливої величини збитку для цього ризику. Помилка в ту або в іншу сторону приведе до недострахування або до надмірного страхування; 2) відсутність страхового покриття для специфічних ризиків. Унікальність об'єктів страхування або нестандартність їх функціонування можуть привести до того, що підприємство не зможе знайти навіть часткове страхове покриття деяких своїх ризиків в силу відсутності ринкової практики їх страхування; 3) неадекватний розмір страхової премії. Невизначеність відносно майбутніх збитків примушує страховика "підстраховуватися" самому і завищувати розмір страхової премії, що, зрозуміло, невигідно страхувальникові. Як показує досвід, подібне завищення може бути двох-трьохкратним і більше проти розумної величини страхової премії; 4) труднощі порівняння умов конкуруючих страхових компаній. Як правило, великий ризик спонукає страхувальника організовувати своєрідний "тендер" серед страховиків для отримання максимально вигідних для себе умов страхування. Проте порівняти умови різних

страхових компаній для складного і унікального об'єкту часто дуже непросто, і мінімальний розмір страхового тарифу тут не є головним критерієм. У подібних випадках чинниками, що визначають вибір, являються, як правило, надійність і досвід роботи страховика у цій галузі промисловості.

Недостатній досвід підприємства в області страхування своїх ризиків може привести до таких наслідків: неадекватний вибір методу страхування; невірне визначення об'єму відповідальності страховика; недострахованню; надмірне страхування.

Усе перераховане являється, наслідком недостатньо реальної проведеної підготовчої роботи по реєстрації минулих збитків і аналізу ризику. подібні помилки в управлінні призводять до неекономного страхування, тобто, до надмірно сплаченої страхової премії.

Виробнича діяльність великих промислових компаній пов'язана, з наявністю широкого спектру ризиків, що носять фінансовий, юридичний, соціальний, гуманітарний характер. Наявність і можливість реалізації цих ризиків не повинні впливати на стійке функціонування компаній. В зв'язку з цим у будь-якій великій промисловій компанії виникає необхідність розробки системи забезпечення страхового захисту.

Основою системи має бути сукупність спеціально розроблених економічно обґрунтованих процедур, закріплених у вигляді корпоративних норм і стандартів, обов'язкових для усіх органів управління компанії і її дочірніх суспільств. Система забезпечення страхового захисту великої агропромислової компанії повинна об'єднувати: органи управління компанії; підрозділи компанії; підрозділ контролю промислових ризиків; майнових інтересів акціонерів та інвесторів.

В свою чергу, принципи страхування не можуть існувати без завдань страхування, які в свою чергу виходять із політики страхування.

Висновки. Політика страхування підприємств агросфери – це комплекс заходів, засобів і методів здійснення страхування, яка відображає характер взаємовідносин аграрного підприємства і страхової компанії.

Найвищі прояви активної страхової політики видніються тоді, коли держава самостійно починає або в різній мірі приймає участь у безпосередньому здійсненні страхової діяльності. Остання ситуація не так вже і рідко спостерігається на діючих страхових ринках, при чому, страхова політика держави має свої різні і чисельні передумови, в т.ч. також історичні, як, наприклад, Франція і Польща.

У свою чергу, пасивна політика держави в області страхування може тільки відкрити двері до його стихійного розвитку і стане випадковим наслідком дії різних і нескоординованих між собою сил, які іноді стикаються між собою.

Ефективність страхової політики значною мірою визначає всебічне і повне вивчення господарських зв'язків в області страхування як на початковій стадії, так і для власного досвіду. Політика страхування є способом реалізації стратегії в конкретний період часу і повинна визначати наступні фактори: перелік ризиків, що представляють загрозу бізнесу компанії, здоров'ю персоналу, а також майновим інтересам акціонерів та інвесторів. При цьому визначаються переліки ризиків для майнового комплексу, переліки ризиків громадянської відповідальності, перелік специфічних ризиків; види страхування, адекватні переліку ризиків, супутніх операційній діяльності компанії, у тому числі види страхування майна, відповідальності, специфічних ризиків; ліміти необхідних і економічно доцільних страхових покриттів по відібраних видах страхування; розміри франшиз для ризиків, що передаються на страхування, по відповідних групах активів.

Політика страхування великої агропромислової компанії має бути оформлена у вигляді спеціального корпоративного документу – "Програми страхового захисту компанії на майбутній рік".

Перелік небезпек, від яких повинне робитися страхування, залежить від характеру ризику. Для промислових ризиків такими вважаються пожежа, вибух, поломки машин і механізмів, стихійні лиха, витоки токсичних речовин, для екологічних – забруднення або

нанесення іншого збитку довкіллю, для інвестиційних – різні події, що призводять до втрати об'єктів інвестицій або прибутку в результаті вкладення коштів.

При розробці програми страхування аграрному підприємству необхідно визначити найважливіші для нього види страхування. Але є одна ускладнююча обставина: комплексний ризик окремого підприємства може бути такий великий, що покриття його може виявитися неможливим у рамках окремої страхової компанії.

Анотація

Страхування є дієвою системою захисту майнових інтересів громадян і підприємців. Виходячи із цього, потрібно досконалого визначення принципів, а після цього і політики страхування підприємств агросфери.

Ключові слова: страхування, принципи страхування, страхова політика, аграрне підприємство.

Аннотация

Страхование является действенной системой защиты имущественных интересов граждан и предпринимателей. Исходя из этого, нужно совершенного определения принципов, а затем и политики страхования сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: страхование, принципы страхования, страховая политика, сельскохозяйственное предприятие.

Summary

Insuranceis an effectivesystem to protectthe property interests ofcitizens and entrepreneurs.From this, you need the perfectdefinitionof principles,and theninsurancepolicyandagricultural enterprises.

Keywords: insurance, principles of insurance, insurancepolicy, agricultural enterprise.

Список використаної літератури:

1. Александрова М.М. Страхування: навч. посіб. / Александрова М.М. – К.:ЦУЛ, 2004. – 208с.
2. Базилевич В.Д. Страхова справа: [монографія] / В. Д. Базилевич, К.С. Базилевич // К.:Знання, 2008. – 351с.
3. Гудзь О.Є. До концепції розбудови системи агрострахування в Україні / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2006. - № 11. – С. 35-39.
4. Осадець С.С. Страхування /С.С. Осадець // - К.:КНЕУ, 2002р.
5. Мних М.В. Розвиток теорії страхування у сучасних умовах /М.В. Мних// Економіка та держава. – 2009. - №2. – С. 20-21.
6. Шолойко А.С. Принципи обов'язкового страхування в умовах ринкової економіки /А.С. Шолойко// Економіка АПК. – 2009. - №10. – С.74-76.

УДК: 336.27

Рехтета О.М.

ОЦІНКА СТАНУ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

Постановка проблеми. На сучасному етапі Україна, як і більшість розвинених країн, і країн, що розвиваються, використовує зовнішні запозичення для фінансування бюджетного дефіциту. Це призводить до виникнення тенденції постійного зростання абсолютної суми зовнішнього державного боргу. Протягом 2008 - 2012 років у зв'язку з посиленням кризових явищ та зростанням потреби у фінансуванні державного бюджету істотно збільшився обсяг державного боргу та показник його відношення до внутрішнього валового продукту. При цьому підвищення курсу іноземної валюти відносно національної валюти призвело до збільшення обсягу державного зовнішнього боргу, вираженого у національній валюті, та, відповідно, загального обсягу державного боргу[1].

Огляд досліджень і публікацій. Останнім часом державний борг є предметом дослідження і дискусій багатьох вчених: В.В. Козюка, В.А Андрущенка, Н.В. Зражевської, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, Т.П. Вахненко та ін. Управління зовнішнім державним боргом розглядається як вагомий елемент фінансової політики держави та передумова сталого розвитку економіки.

Завдання дослідження. В даній статті здійснюється аналітична оцінка методів вимірювання зовнішнього державного боргу і розглядається проблема управління зовнішнім державним боргом.

Виклад основного матеріалу. В Україні державний борг регулюється переважно через накази Міністерства фінансів України та окремі постанови Кабінету Міністрів України, що зумовлює використання певних аспектів боргового менеджменту, але не дає цілісної картини щодо системи управління в цілому[2].

Основний документ, який визначав би поняття, склад Державного боргу, принципи утворення, управління ним та контролю за його станом, установлював би порядок його обслуговування та погашення, а також регулював відносини, які виникають у результаті такого утворення, управління, контролю, обслуговування та погашення, сьогодні перебуває лише на стадії доопрацювання у вигляді Проекту Закону України «Про Державний борг».

Новітнім методологічним підходом при оцінці боргової стійкості та боргової безпеки став документ МВФ - “Статистика зовнішнього боргу. Керівництво для укладачів та користувачів” (МВФ, 2003). Авторами даного документу запропоновано визначення та групування боргових показників в залежності від стану заборгованості у різних секторах економіки, а також врахування показників платоспроможності та ліквідності держави (табл. 1) [3, 7].

Таблиця 1

Основні показники платоспроможності зовнішнього боргу

№	Показник	Характеристика
Показники платоспроможності		
1	Покриття відсоткових платежів	Відношення відсоткових платежів до експорту - показує рівень навантаження обслуговування зовнішнього боргу
2	Зовнішній борг до експорту	Використовується як трендовий індикатор, який прямо пов'язаний із платоспроможністю країни
3	Зовнішній борг до ВВП	Індикатор відношення боргу до ресурсної бази його покриття (як потенціал можливості збільшення обсягу експорту з метою підвищення платоспроможності)

Продовження таблиці 1

№	Показник	Характеристика
4	Теперішня вартість боргу до експорту	Ключовий індикатор стійкості, часто використовується щодо бідних країн з великим боргом (HIPC), для порівняння боргового навантаження з можливостями здійснювати платежі
5	Теперішня вартість боргу до доходів бюджету	Ключовий індикатор стійкості, використовується в бідних країнах з великим боргом (HIPC), для порівняння боргового навантаження із ресурсами державних фінансів
6	Обслуговування боргу до експорту	Загальний індикатор, що характеризує платоспроможність та ліквідність
Показники ліквідності		
7	Міжнародні резерви до короткострокового боргу	Найбільш важливий індикатор адекватності резервів в країнах із значним, але нестабільним доступом до ринку капіталу. Показник може використовуватись для прогнозування можливих криз ліквідності
8	Відношення короткострокового боргу до загальної величини боргу	Відображає відносну залежність від короткострокового фінансування. Разом із показниками погашення дозволяє прогнозувати майбутні ризики непогашення

Одним з головних узагальнюючих показників стану зовнішнього боргу відображає відношення боргу до ВВП. Гранично допустимим рівнем має вважатися заборгованість, що не перевищує 50% ВВП. Світовий банк, використовуючи вказаний показник, встановив для нього певні межі і дав назву «коефіцієнт заборгованості». Заборгованість в даному випадку складається із короткострокових кредитів, середньострокових - від 1 року до 3 років і довгострокових - понад 3 роки. Крім того, включаються суми зовнішніх позик, розміщених під державні гарантії на відкритих ринках в європейських валютах.

Наступним узагальнюючим показником стану зовнішньої заборгованості є відношення її до експорту товарів і послуг. Саме експорт служить найважливішим джерелом надходження іноземної валюти для обслуговування боргу. Гранично допустимий рівень у цьому співвідношенні вважається 200%.

Іншим узагальнюючим показником є «коефіцієнт обслуговування зовнішнього боргу». Він характеризує платоспроможність країни-позичальниці і розраховується як відношення платежів щодо обслуговування боргу до поточних валютних надходжень країни від експорту товарів і послуг. Гранично допустимим рівнем платоспроможності позичальника вважається показник, що не перевищує 20-25% від національного експорту товарів і послуг. У міжнародній практиці прийнято вважати, що якщо даний показник перевищує цей рівень, то створюється загроза для платоспроможності позичальника, а відтак його борговій стійкості [4]. Інші показники характеризують можливий вплив окремих елементів зовнішньої заборгованості на стан боргової ситуації в цілому. Джерелом ґрунтовнішої інформації служать показники питомої ваги короткострокового, довгострокового боргу і боргу міжнародним організаціям в загальній сумі зовнішнього боргу. Високі значення цих показників є негативним чинником для формування високого рівня боргової стійкості [7].

Всесвітній банк рекомендує визначати ліквідність країни, тобто здатність швидко мобілізувати грошові кошти для обслуговування зовнішнього боргу, використовуючи для цього показник величини централізованих золотовалютних резервів у відношенні до суми боргу та середньомісячним імпортом товарів і послуг. Показником ліквідності може також служити співвідношення між централізованими золотовалютними резервами і короткостроковим боргом.

Крім того, використовуються й інші відносні показники стану зовнішньої заборгованості або тенденцій її розвитку. Йдеться про питому вагу заборгованості країни в загальній сумі міжнародної заборгованості; про середньорічні темпи приросту заборгованості країни за певний період і порівняння цієї величини з динамікою її за минулий період або ВВП, експортом, імпортом, показниками зростання заборгованості країни в розрахунку на душу населення.

Лише за допомогою комплексного підходу у аналізі запропонованих показників можна у повній мірі визначити реальний стан рівня зовнішньої заборгованості.

В останні роки багатьом країнам з низьким і середнім рівнем доходів, у результаті підвищення ефективності управління державним боргом, вдалося досягти суттєвого поліпшення структури боргових портфелів. У деяких країнах було чітко визначено і формалізовано цілі управління державним боргом. Інші країни вдалися до зміни організаційно-адміністративної системи управління боргом. Більшість країн почали застосовувати сучасні методики оцінки боргових ризиків, прогнозування структури боргу і динаміки боргових виплат [5].

Подібним вирішенням в Україні стала Інформаційно-аналітична система "Управління державним боргом». Вона розроблена для підтримки прийняття рішень в галузі управління державним боргом, пов'язаними з ним бюджетними ресурсами та макроекономічного прогнозування. Зазначені цілі досягаються шляхом повної інформаційної підтримки планування та обліку державного боргу, контролю витрачання запозичених коштів, виконання платежів з обслуговування і погашення державного боргу, розрахунку фактичних і планових показників державного бюджету, а також розрахунку й аналізу фактичних і прогнозних боргових показників [6].

Але без існування довгострокової боргової політики держави дуже складно, навіть при застосування сучасних інструментів аналізу і прогнозування боргових показників, приймати ефективні рішення щодо управління зовнішнім державним боргом.

Спрямування державних запозичень орієнтовано на фінансування дефіциту державного бюджету, зокрема, в розрізі фінансування поточних видатків, на погашення боргів минулих періодів та гарантованих державою кредитів підприємствам, в інвестиційні проекти, та лише незначна частина на підтримку стратегічних галузей, в реальний сектор економіки та на підтримку інноваційних проектів. Це зумовлено не достатньо чітко визначеною борговою політикою та практичною відсутністю стратегічної боргової стратегії.

Висновки. Управління зовнішнім державним боргом, нажаль, має хаотичну організацію і не гарантує ефективного використання запозичених ресурсів. Для цього не має ані достатнього нормативного супроводу, ані зваженої довгострокової боргової стратегії.

Використовуючи досвід міжнародних фінансових організацій можна значно поліпшити наявну систему оцінки стану зовнішнього державного боргу, та швидше приймати рішення, щодо управління ним.

Аннотація

Розглядаються теоретичні основи вимірювання зовнішнього державного боргу. Характеризуються основні показники зовнішньої заборгованості та проблеми управління зовнішнім державним боргом.

Ключові слова: зовнішній державний борг, управління зовнішнім державним боргом, зовнішні запозичення, валовий зовнішній борг України.

Аннотация

Рассматриваются теоретические основы измерения внешнего государственного долга. Характеризуются основные показатели внешней задолженности и проблемы управления внешним государственным долгом.

Ключевые слова: внешний государственный долг, управления внешним государственным долгом, внешние заимствования, валовой внешний долг Украины.

Annotation

The theoretical basis of measuring the national debt. Characterized main indicators of external debt problems and external debt management.

Key-words: external debt, external debt management, external borrowing, the gross external debt of Ukraine.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 02.03.2011 № 170 "Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2011 - 2013 роки",[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Прутська О.О.Управління державним боргом: Навч.посіб. – К.:ЦУЛ, 2010. –24 с.
3. Статистика внешнего долга. Руководство для составителей и пользователей — [Washington, D.C.]: Международный Валютный Фонд, 2008. – 332 с.
4. Звонова Е. Международное внешнее финансирование в современной экономике. - М., 2000 р. - 141 с.
5. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report. – 2006. – №2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
6. Інформаційно-аналітична система "Управління державним боргом" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iqusion.com/uk/component/content/article/307-derjborg>.
7. Карапетян О.В. Управління державним зовнішнім боргом: методологія оцінки боргової стійкості / Карапетян О.В. // Наука молода. - 2008. - №10. – С. 101-109

УДК: 338.26:338.3

Бойков В.О.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. У сучасному світі рівень економічного розвитку країни безпосередньо визначається розвитком науки і техніки та ступенем їх використання, тобто рівнем інноваційних процесів. Останні мають вплив на різні аспекти загальнодержавного розвитку, включаючи суспільний, економічний та технічний. Крім того, вони визначають місце країни в світовому господарстві, внутрішнє соціально-економічне становище.

Беззаперечною вимогою успішного розвитку та ефективного функціонування ринку сільськогосподарської продукції є підвищення якості і безпеки продуктів харчування, що може відбуватися лише шляхом реалізації інноваційної політики та інвестиційного забезпечення науково-технічних досліджень, технологічних регламентів, стандартів, що відповідають світовому рівню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств присвячені праці Т. Гринько, О. Дацій, О. Коломицевої, Б. Луців, В. Никончук, В. Остапенко, С. Повної, Б. Погріщук та інших вчених.

Метою дослідження є висвітлення основних аспектів інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Основні результати дослідження. Досвід сільськогосподарських підприємств свідчить, що потреба в технологічних, науково-технічних, економічних, фінансових, інтелектуальних ресурсах незмінно зростає. Однак, це потребує кредитування, нових джерел інвестування та фінансової підтримки.

Інноваційні пріоритети мають важливе значення для розвитку усього агропромислового комплексу, їх реалізація потребує розроблення конкретних програмних дій та системи інвестиційного забезпечення [8, С. 37].

Інвестиційно-інноваційна політика повинна проводитися з метою стимулювання науково-дослідних робот, впровадження результатів науково-технічної діяльності до державного та господарською оборотів, введення у виробництво нових сортів сільськогосподарських культур, ресурсозберігаючих технологій, біологічних засобів захисту рослин від шкідників і хвороб.

Важливе значення в інвестиційній діяльності мають правильно вибрані джерела фінансування втілюваних нововведень. Пошук нових форм і методів фінансово-кредитного їх забезпечення за обмеженості фінансових ресурсів та недостатності власних фінансових коштів підприємств набуває глибокої значущості. Проте для того, щоб запрацювала інноваційно-інвестиційна модель розвитку та всі цілі, заходи та програми мали можливість реалізуватися, необхідно створити ефективний зв'язок між окремими компонентами інноваційно-інвестиційного процесу. Оскільки модель інноваційно-інвестиційного розвитку повинна реалізовуватися не одномоментно, а включати інституціонально-інфраструктурний етап, етап зональної реалізації та етап масового охоплення. При цьому важлива увага приділяється єдності інтересів всіх учасників системи, яка пронизує систему управління, соціальні групи, підприємницьку діяльність, виробничі зв'язки та комунікації [5, С. 147].

Для вітчизняних агропромислових підприємств саме інновації й інноваційний розвиток є тією рушійною силою, що спроможна забезпечити подолання кризових явищ останніх років і забезпечити конкурентоздатність галузі в майбутньому. Природно, цим процесом необхідно цілеспрямовано й ефективно управляти, не покладаючись на дію тільки ринкових регуляторів.

Зростання ролі окремих суб'єктів господарської діяльності, необхідність їх цілеспрямованої взаємодії один з одним і зовнішнім середовищем у рамках, окреслених методами державного регулювання, ставить проблему формування організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком. Він повинен орієнтувати маркетингову, а через неї інноваційну, інвестиційну і виробничо-збутову діяльність господарюючих суб'єктів на виявлення і всебічне використання існуючих і перспективних ринкових можливостей, підтримуючи певний баланс зовнішніх і внутрішніх резервів розвитку, з метою досягнення успіху в конкуренції, максимізації поточних і перспективних доходів.

Кількісний вплив різних чинників на економічне зростання ринкової економіки, розрахований Е. Денісоном, визначив, що підвищення продуктивності праці за рахунок інновацій складає 28 %, капіталу - 19 % [4, С. 21]. Отже, нова технологічна база і можливості персоналу визначають близько 28 % приросту національного доходу. Якщо інновації та інвестиції взаємопов'язані, то їх загальний внесок в приріст доходу складе близько 50 %. Така взаємообумовленість потенціалів інновацій та інвестицій визначає масштаби дій і можливості побудови інноваційної моделі економіки [6].

В умовах нестачі внутрішніх ресурсів для поліпшення інвестиційного клімату в Україні прямі іноземні інвестиції виступають дієвим інструментом оновлення технічного забезпечення існуючого аграрного виробництва, служать ефективним стимулом економічного зростання, важелем підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку і плацдармом для інтеграції України у світове господарство.

За таких обставин найважливішою умовою забезпечення стабільного економічного зростання в Україні стає необхідність нагальної активізації інвестиційно-інноваційних процесів в АПК, докорінної модернізації технологічної бази та впровадження сучасних технологій і способів виробництва. Реально інноваційно-інвестиційні процеси в аграрній сфері працюють там, де діють підприємницькі механізми, а нормативно-правова база, регуляторна та інноваційно-інвестиційна політика держави відповідають принципам ринкової аграрної економіки [2].

Інноваційна діяльність може розглядатись як одна із форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження науково-технічного прогресу у виробничій або соціальній сфері. Саме інвестиції в АПК приводять до впровадження нововведень - інновацій та інноваційних процесів. Інноваційно-інвестиційною діяльністю в АПК визначаються передусім науково-технічним прогресом, його темпами і соціально-економічними результатами.

Для залучення іноземних інвестицій в Україну, було здійснено ряд позитивних кроків:

1. На сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні.

2. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

3. У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі. Держава також гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків і інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій.

4. Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

Вирішенню проблемних питань інвесторів покликані сприяти комісії із сприяння досудовому врегулюванню спорів з інвесторами, які можуть створюватися органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування як тимчасові консультаційно-дорадчі органи з метою сприяння досудовому врегулюванню спорів між інвестором і органом виконавчої влади (місцевого самоврядування), відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 26.11.2008 № 1024 "Про заходи щодо вдосконалення роботи органів виконавчої влади з інвесторами".

5. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

6. Для сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування утворено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України.

7. З метою сприяння залученню й ефективному використанню вітчизняних та іноземних інвестицій для забезпечення розвитку економіки України, прискорення її інтеграції в європейську і світову економічні системи, забезпечення права приватної власності і права на підприємницьку діяльність утворено Раду вітчизняних та іноземних інвесторів при Президентові України. Очолив зазначену Раду Президент України.

Указом Президента України від 26.01.2011 № 173/2011 затверджено персональний склад Ради вітчизняних та іноземних інвесторів.

8. З 1 січня 2012 року набрав чинності Закон України № 2623 “Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом “єдиного вікна”. Цей Закон визначає

правові та організаційні засади відносин, пов'язаних з підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом “єдиного вікна”.

Т.Гринько розглядає інноваційний потенціал, як сукупність природних і трудових ресурсів, організаційних та інформаційних компонентів, матеріальних умов, що функціонують як єдине ціле в умовах впливу факторів зовнішнього середовища з метою вирішення завдань інноваційної діяльності [1, С. 56]. Складові інноваційного потенціалу:

- інтелектуальні ресурси (патенти, ліцензії, технологічна документація тощо);
- матеріальні ресурси (технологічне та лабораторне устаткування);
- фінансові ресурси (власний, позичковий, венчурний капітал тощо);
- трудові ресурси (кваліфіковані кадри).
- інфраструктурні ресурси (техніко-технологічні підрозділи, патентно-правові відділи тощо).

Державна активність в інноваційній сфері аграрного виробництва зумовлена не тільки інтересами аграрних підприємств, але й своїми інтересами. Необхідність державного регулювання інноваційним процесом в аграрному виробництві викликана соціально-економічними проблемами, депресивним станом аграрного виробництва та економіки, недоліками механізму ринкового саморегулювання нововведень, які не можуть бути вирішені без участі держави. Соціально-економічна роль держави в агропромисловому комплексі визначає основні функції державних органів щодо регулювання інновацій, а саме: координаційну, стимулюючу, правову, професійну, інституціональну, фондоутворювальну, страхову.

Інноваційний розвиток і підвищення конкурентоздатності аграрного сектора може включати наступних п'ять напрямків:

1) інноваційне оновлення сільського господарства;

2) інноваційне оновлення галузей АПК - постачальників сільськогосподарської техніки, добрив, енергії;

3) інноваційне оновлення галузей, які займаються переробкою сільськогосподарської сировини;

4) інституціональне забезпечення інноваційного оновлення аграрного сектору;

5) вдосконалення нормативно-правового і організаційно-управлінського механізму.

По суті, стійкий розвиток АПК у більшій своїй мірі залежить від розвитку і розширення інвестиційних можливостей його головної ланки - сільського господарства. Це пояснюється тим, що, по-перше, сільське господарство, займаючи вихідне становище для розвитку переробних галузей, є не лише сировинною базою, але й надійним партнером в процесах інтеграції і виробничо-ринкового функціонування; по-друге, з точки зору оцінки загальноекономічного значення аграрний сектор вирішує важливі стратегічні і життєво важливі задачі та, маючи унікальну виробничу особливість, виступає не лише сектором економіки, але і важливою складовою життя суспільства. По-третє, в силу багатьох природних, економічних, фінансових та інших факторів сільське господарство має складну організаційно-управлінську структуру виробництва, що, в першу чергу, відображається у важкому інвестиційному кліматі та низькому рівні господарської діяльності, які неможливо уявити поза пріоритетної інвестиційної політики державної підтримки; по-четверте, для вирішення проблеми продовольчої безпеки і забезпечення переробних галузей високоякісною сировиною вкрай необхідним є зростання регіонального сільськогосподарського виробництва [3, С. 182].

Конкурентоспроможність підприємства визначається рівнем його менеджменту, який повинен забезпечити поєднання факторів виробництва оптимальної кількості та якості (рис.1). Разом з тим оптимальне функціонування підприємства, якщо розглядати його у довгостроковій перспективі, неможливе без розвитку, тобто без реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. У свою чергу, ці проекти будуть максимально життєздатними лише при їх відповідності програмам розвитку галузі, території, країни та світовим тенденціям розвитку [7].

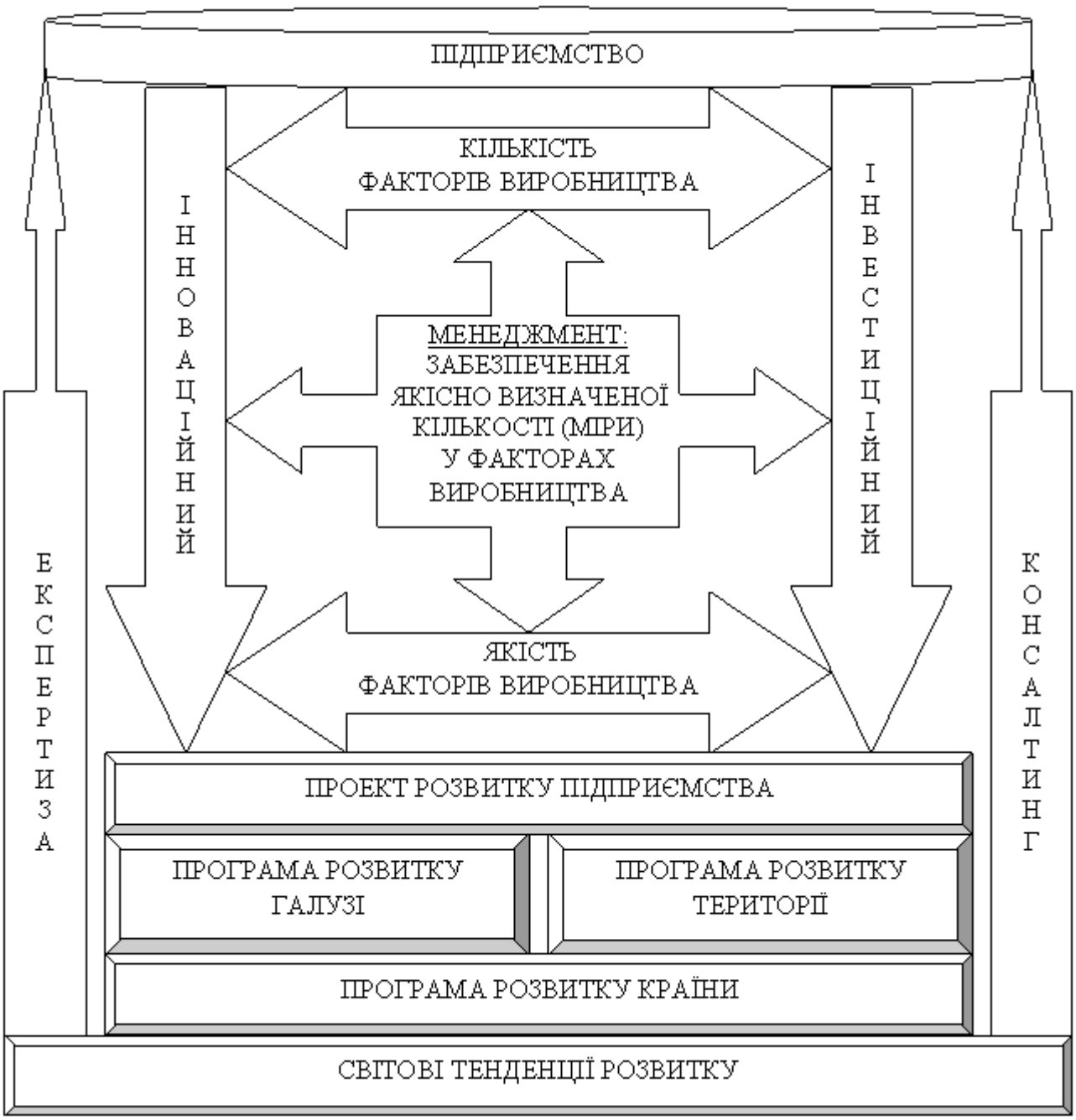


Рис. 1. Система забезпечення ефективності інноваційно-інвестиційного менеджменту підприємства

Інвестиційно-інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств України повинен базуватися на:

- активній участі держави задля підтримки сталості інвестиційно-інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств;
- визначенні пріоритетних галузей для зовнішнього і внутрішнього інвестування;
- обранні ефективної довготривалої стратегії економічного зростання підприємства;
- ефективному моніторингу ринку, вивченню конкурентного середовища;
- ресурсозабезпеченості підприємства.

Інвестиційно-інноваційний розвиток в сільському господарстві представляє собою складний динамічний процес, в якому проблеми ефективного використання фінансових

ресурсів, пошуку додаткових джерел фінансування, залучення потенційних інвесторів тісно пов'язані з формуванням нових знань та ідей.

Висновки. Управління інвестиційною та інноваційною діяльністю стало найважливішою складовою будь-якого сільськогосподарського підприємства, орієнтованого на стратегічний успіх у жорстких конкурентних умовах ринкової економіки. Таким чином, тісний взаємозв'язок інвестицій та інновацій на підприємстві не дозволяє розглядати ці процеси відокремлено один від одного, так як вони представляють собою самостійну сферу економічної діяльності підприємства, пов'язану з фінансуванням та управлінням процесами оновлення всіх елементів функціонування суб'єктів господарювання в ринковій економіці.

В сучасних економічних умовах для підприємств АПК важливими стають питання пошуку джерел залучення інвестицій, розробка на основі сучасних методів управління економічними процесами та впровадження систем ефективного використання інвестиційних ресурсів для підвищення інноваційної активності на підприємствах АПК. Вирішити ці проблеми можливо за умови визначення відповідності інвестицій перспективним інноваціям, тісної взаємодії інвестиційних та інноваційних процесів на підприємствах АПК. Такий підхід обумовлює необхідність розгляду інвестицій та інновацій, як єдиної інвестиційно-інноваційної системи, від успішного розвитку і функціонування якої залежить рівень економічного зростання і стабілізації розвитку АПК. Саме тому вивчення та обґрунтування науково-теоретичних основ розвитку інвестиційно-інноваційної системи стає сьогодні важливим фактором розвитку всього АПК країни, її економічного зростання і, отже, є досить актуальним і значущим дослідженням для практики.

Анотація

У статті визначено та обґрунтовано необхідність інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств з метою забезпечення їх конкурентоспроможності. Охарактеризовано складові інноваційного потенціалу.

Ключові слова: Інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційний розвиток, інноваційно-інвестиційна система, інвестиційно-інноваційна політика, інноваційний потенціал.

Аннотация

В статье определена и обоснована необходимость инновационно-инвестиционного развития сельскохозяйственных предприятий с целью обеспечения их конкурентоспособности. Охарактеризованы составляющие инновационного потенциала.

Ключевые слова: Инновации, инвестиции, инновационно-инвестиционное развитие, инновационно-инвестиционная система, инновационно-инвестиционная политика, инновационный потенциал.

Abstract

The article defined and justified the need for innovation and investment development of agricultural enterprises in order to ensure their competitiveness. We characterize the innovation capacity.

Keywords: Innovation, investment, innovation and investment development, innovation and investment system, innovation and investment policies, innovative potential.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової частини інноваційної активності підприємств. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/elcat/new/detail.php3?doc_id=1379914

2. Дацій О. І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О. І. Дацій // Матеріали наук.-практ. конф. - 2011. - № 1. - С. 64-71.
3. Коломицева О.В. Проблеми активізації інноваційно-інвестиційних процесів в АПК / О.В. Коломицева // Сталий розвиток економіки. – №6 (16). – 2012. – С. 182-185.
4. Луців Б. Грошово-кредитна політика держави та інноваційна діяльність банків / Б. Луців // Економіка України. - №10. - 2001.- №10.- С. 20-31.
5. Никончук В.М. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку сільськогосподарських підприємств / В.М. Никончук // Інноваційна економіка. – С. 145-148. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_6/145.pdf
6. Остапенко В.О. Перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку агропромислових підприємств Волині. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://newzbook.com/book_284_page_2
7. Повна С.В. Пріоритети інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств аграрного сектора економіки. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.confcontact.com/2008febr/5_povna.php
8. Погріщук Б.В. Формування системи інвестиційно-інноваційного забезпечення АПК в контексті інституціональних змін / Б.В. Погріщук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. - Випуск 3. – 2011. – С. 36-41.

УДК: 330.322

Прохорчук С.В.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АПК В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Постановка проблеми. Затяжна економічна криза суттєво вплинула на інвестиційну діяльність віх галузей економіки України. Проте, найбільш постраждали підприємства АПК. Серед основних негативних факторів, які стримують інвестування в аграрний сектор України можна назвати: нерозв'язаність земельних питань; нестабільна законодавча база й аграрна політика, втручання влади в бізнес; надмірна зарегульованість бізнесу; відносно низьке внутрішнє споживання й платоспроможний попит та інш. Для виходу із економічної кризи безумовно необхідне значне збільшення інвестицій.

Розвиток інвестиційних процесів вимагає вирішення проблемних питань щодо механізму залучення інвестицій в АПК, створення необхідних умов для їх привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання розвитку інвестування в АПК України досліджувалися багатьма науковцями, серед них М.Ю.Коденьска, А.С.Музиченко, Г.М.Підлісецький, П.Т.Саблук, І.О.Іртищева Н.П.Резнік та ін.

Аналіз економічної літератури з цієї проблеми показав, що до теперішнього часу недостатньо вивченими питання, що стосуються організації механізму залучення інвестицій в АПК та їх привабливості в умовах економічної кризи.

Мета цієї роботи полягає в обґрунтуванні аспектів інвестиційної привабливості АПК та визначення інвестиційного потенціалу, враховуючи економічну кризу.

Виклад основного матеріалу. Важливим аспектом для активізації інвестиційних процесів безумовно є рівень інвестиційної політики. Українське сільське господарство рухається в напрямку посилення наукоємності виробленої продукції. Досвід провідних країн з розвинутою аграрною сферою свідчить, що застосування науково-технічних досліджень дозволяє їм підтримувати баланс внутрішнього ринку продовольства по попиті та пропозиції, легко проникати на провідні світові ринки. Але аналіз соціально-

економічної ситуації в аграрному секторі останніх років свідчить – гострою проблемою сільського господарства є загальнотехнічне й технологічне відставання. Адже в господарствах застосовуються застарілі технології, сорти рослин, недосконалі методи й форми організації виробництва й керування [2]. Необхідність змін в аграрному секторі відчувалася й визнавалася вже давно, робилися й численні спроби його поправити. Однак, аграрне реформування не досягло бажаних результатів. Навпроти, сільське господарство й весь агропромисловий комплекс нині перебуває в стані затяжної системної кризи [3].

Одним з вирішальних важелів керування АПК регіону в кризових умовах є інновації, які значно підвищують ефективність агропромислового виробництва, удосконалюють структуру його економіки, забезпечуючи економічний ріст і рішення соціальних завдань.

Інновація знаходить вираження у вигляді нової або вдосконаленої продукції (послуги) чи технології, реалізованих на ринку й використовуваних у практичній діяльності.

Організаційно-економічна сутність інноваційних процесів укладається в постійному організаційному, економічному, технічному й технологічному вдосконалюванні агропромислового виробництва з урахуванням досягнень науки, техніки й закордонного досвіду. Головна мета інноваційних процесів - формування аграрної економіки інноваційного типу.

Соціально-економічна сутність впровадження інновацій полягає в тому, що використання результатів інноваційної діяльності безпосередньо в аграрному виробництві, у споживача забезпечує одержання певного економічного й соціального ефекту, і в підсумку створюються матеріальні передумови для ефективного ведення й розвитку виробництва [4].

Функціональна сутність освоєння інновацій заключається в усуненні розходжень між рівнем і станом науково-технічного потенціалу й практики того чи іншого виробництва.

Відносно АПК, інноваційний процес являє собою постійний, безперервний і закономірний процес перетворення конкретних технічних або технологічних ідей на основі науково-дослідних розробок у нові технології, техніку, їхня комерціалізація, тобто доведення їх до використання безпосередньо у виробництві з метою одержання якісно нової продукції. У цьому процесі беруть участь сільськогосподарські, наукові й навчальні організації, органи керування виробництвом, що обслуговують організації, самі товаровиробники [5].

Сільськогосподарське виробництво характеризується високим рівнем ризику інноваційних процесів. Ризик тимчасового розриву між витратами й результатами, не цікавить приватних інвесторів і вони не поспішають вкладати капітал у розвиток сільського господарства. До умов і факторів, що гальмують освоєння інновацій у сільгоспвиробництві, відносяться також тиск внутрішнього попиту на продовольство, скорочення державної підтримки аграрного сектора й державного фінансування науково-технічних програм, нерозвиненість системи кредитування, високі ставки по кредитах, відсутність інноваційної інфраструктури й державної інноваційної політики й стратегії, недостатній рівень підготовки кадрового персоналу сільських господарств в області інноваційного менеджменту. Велика кількість сільгосппідприємств різних галузей економіки втратили власні оборотні кошти, їхня кредиторська заборгованість перевищила річний розмір виручки від реалізації продукції. Це спричинило певні труднощі отримання нових кредитів, що дозволило б нормалізувати процес виробництва продукції. Навіть із урахуванням дотацій і компенсацій з бюджету, деякі сільгосппідприємства регіонів збиткові, тому що незначні фінансові кошти направляються на поточні цілі.

Інноваційний тип розвитку аграрної економіки багато в чому визначається науково-технічною політикою регіону, формуванням регіонального інноваційного

механізму. Суб'єктам належить важлива роль у реалізації антикризової програми, використовуючи нововведення селекційно-генетичного, технологічного, організаційно-управлінського й соціального типу [6].

З метою створення конструктивних умов для соціально-економічного зростання Херсонщини, сприяння надходженню інвестиційних ресурсів у розвиток соціально-виробничої інфраструктури регіону, загальному підвищенню інвестиційного рейтингу області та формуванню її позитивного міжнародного іміджу протягом 2012 року обласною державною адміністрацією успішно продовжувалася реалізація програми розвитку інвестиційної діяльності Херсонської області на період до 2015 року.

Під час реалізації заходів цієї програми досягнуто ряд позитивних тенденцій, зокрема таких, як створення в області сприятливих умов для діяльності іноземних та вітчизняних інвесторів, впровадження механізму державно-приватного партнерства, встановлення нових двосторонніх торговельно-економічних, науково-технічних та культурних контактів області з адміністративно-територіальними одиницями зарубіжних країн.

Сприятливий інвестиційний клімат регіону створює умови для розвитку високотехнологічних виробництв та інноваційних проектів, що сприяє посиленню зв'язків не тільки з вітчизняними, але й іноземними інвесторами.

Завдяки консолідації зусиль місцевих органів виконавчої влади під час реалізації Програми в регіоні відбулося суттєве збільшення окремих соціально-економічних показників, насамперед у 2012 році в області зафіксовано стрімкий зріст надходження прямих іноземних інвестицій. Так, за даними Головного управління статистики у Херсонській області, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), внесених іноземними інвесторами до Херсонської області, починаючи з 1994 року, станом на 01 жовтня 2012 року склав 262,2 млн дол.США, що на 21,3% більше відповідного показника на початок 2012 року та у розрахунку на одну особу населення складає 241,8 дол.США. У якості іноземних інвесторів виступили нерезиденти із 47 країн світу, що свідчить про масштабне розширення географії країн-партнерів області [7].

Проте, інвестиції в основний капітал в АПК здійснюються головним чином за рахунок власних коштів підприємств і організацій, на другому плані перебувають заємні кошти, а з бюджетних коштів, які займають невелике місце в інвестиціях, більше половини становлять кошти місцевих бюджетів.

Висновки. Таким чином, основними пріоритетами в розвитку інноваційних процесів у регіональному АПК варто вважати:

- технологічне переоснащення сільськогосподарських підприємств;
- створення сучасної системи інформаційного та інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності в АПК;
- формування організаційно-економічного механізму функціонування АПК на інноваційній основі;
- розробка регіональних інноваційних програм розвитку АПК;
- удосконалювання системи підготовки кадрів в області інноваційної діяльності, що дозволить забезпечити підвищення інноваційної активності організацій і комерціалізацію результатів наукових досліджень.

В той же час, серед основних позитивних моментів, що сприяють привабливості інвестування в аграрний сектор України, є такі:

- зручна географія, сприятливі природні умови й багаті ресурси;
- власна сировинна база (для переробки й тваринництва);
- відсутність жорсткої конкуренції в галузі;
- висока прибутковість аграрного бізнесу;
- незадоволений внутрішній попит, великий потенціал внутрішнього споживання;
- близькість до потужних зовнішніх ринків збуту;
- дешева робоча сила;

- можливість швидкої організації великотоварного виробництва й відносно невисока ціна входження на ринок;

- перспективи розвитку ринку після вступу до СОТ.

Безумовно, існують і негативні фактори, які стримують інвестування в аграрний сектор України: нерозв'язаність земельних питань; нестабільна законодавча база й аграрна політика, втручання влади в бізнес; надмірна зарегульованість бізнесу; особливості місцевого менталітету; відносно низьке внутрішнє споживання й платоспроможний попит; "незрозумілі" принципи функціонування бізнесу, проблеми з виконанням контрактів.

Анотація

У статті обґрунтовано аспекти інвестиційної дыяльності АПК та визначено напрямки для створення необхідних умов їх привабливості, враховуючи економічну кризу в країні.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інвестиційна привабливість, інноваційна активність.

Аннотация

В статье обоснованы аспекты инвестиционной деятельности АПК и определены направления для создания необходимых условий их привлекательности, учитывая экономический кризис в стране.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инвестиционная привлекательность, инновационная активность.

Aannotation

In the article the aspects of investment attractiveness of agriculture and Directions for creating the necessary conditions for their attractiveness, given the economic crisis in the country.

Keywords: investment, innovation, investment attractiveness, innovation activity.

Список використаних джерел:

1. Гаврилюк О. В. Інвестування в агросектор: ідентифікація та напрями усунення перешкод / О. В. Гаврилюк, Ю. О. Лупенко // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 63–68.
2. Гайдуцький А. Класифікація чинників інвестиційної привабливості економіки / А. Гайдуцький // Ринок цінних паперів України. – 2004. – №9/10. – С. 9–14.
3. Іритищева І.О. Побудова інноваційних моделей регіональної агропродовольчої сфери на інтеграційній основі / І.О.Іртищева / Економіка АПК.- 2009. - №9. – С.39-42.
4. Резнік Н.П. Засади формування інвестиційного потенціалу агропромислового комплексу держави // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – 2007. – № 2. – С. 148-154.
5. Романчик Т.В. Оцінка сучасного стану інноваційної діяльності підприємств України // Вестник НТУ «ХПИ» «Технический прогресс и эффективность производства» .- 2008.- №08.- С.87-94.
6. Шосталь С. О. Активізація інвестиційного процесу в АПК України: проблеми та шляхи їх розв’язання / С. Шосталь // Статистика України. – 2008. – № 3. – С. 119–121.
7. Офіційний сайт ОДА Херсонської області: http://www.oda.kherson.ua/ua

УДК: 334:338

Петричко М.М.

ІНВЕСТИЦІЇ В ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Взаємозв'язок інвестиційної діяльності та науково-технічного прогресу має кілька аспектів. Найважливішим з них є розгляд інвестицій в якості своєрідного каталізатора наукових досліджень, що особливо важливо в умовах перетворення науки в безпосередню продуктивну силу суспільства. У цьому зв'язку має бути сформована модель фінансування економічного зростання на основі інновацій, що створює можливість розвитку реального сектора економіки на базі останніх досягнень НТП і формування оптимальної структури суспільного виробництва [1]. На сучасному етапі розвитку української економіки багато підприємств виноградарсько-виноробного підкомплексу виявилися в замкнутій системі: низька ефективність виробництва, недостатнє фінансування підприємств, відсутність інвестицій, подальше зниження конкурентоспроможності.

В умовах затяжної економічної кризи власних ресурсів підприємств для рішення завдання відновлення виробництва недостатньо, а отже необхідно підвищити інвестиційну привабливість сектора економіки, зруйнувавши таку систему чітким економічним регулюванням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сучасних проблем, пов'язаних із інвестиційним забезпеченням, рівнем інвестиційної привабливості та інноваційного розвитку галузей економіки України, присвячені наукові праці вчених економістів Г.Є.Жуйкова, І.О.Іртищевої, Т.В.Романчик, С.В.Прохорчук, І. Матюшенко, Є. Федоренко. Разом з тим, залишаються недостатньо вивченими питання, що стосуються визначення формуванням інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку підприємств виноградарсько - виноробного підкомплексу України.

Мета цієї роботи полягає в обґрунтуванні сутності і рівня інвестиційної привабливості, інвестиційної активності та інноваційного розвитку галузей економіки та зокрема підприємств виноградарсько-виноробного підкомплексу.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність у різних секторах економіки є найбільш важливим фактором економічного зростання. Тим не менш, для найбільш успішного протікання інвестиційних процесів від держави, місцевих влад, окремих підприємств, приватних осіб потрібна мобілізація матеріальних, кадрових, фінансових, інформаційних, управлінських, правових та інших ресурсів. Наприклад, ніякі наукові та дослідно-конструкторські розробки не отримають дорогу в життя якщо не буде інвестицій, персоналу відповідної кваліфікації, державної підтримки.

Інвестиційна діяльність в даний час грає найважливішу роль у забезпеченні поступального і якісного економічного зростання. У цьому зв'язку нам видається важливим моментом здатність країни мобілізувати не тільки свої внутрішні, а й зовнішні інвестиційні можливості та ресурси. Це забезпечиться тоді, коли в економіці України будуть створені сприятливі умови для функціонування інвестиційного капіталу з точки зору оподаткування, захисту прав власності та інтересів усіх партнерів по бізнесу, будуть забезпечені політична стабільність і прийнятний економічний курс.

Слід сказати і про те, що інвестиції в інноваційний сектор економіки мають здійснюватися як зверху, так і знизу. Тобто необхідно інвестувати не тільки процес розробки та впровадження інновацій у виробничу діяльність. Важливо також приділити увагу і інвестуванню самого виробництва, проведення його технічної та технологічної модернізації, так як при примітивному рівні виробництва і технологій будь-які навіть проривні інновації приречені на провал.

Так, однією із проблем є збільшення розриву між високим рівнем наукових досягнень, з одного боку, і вкрай примітивним рівнем виробничих технологій та обладнання, з іншого. У рішенні таких проблем, що стоять перед країною та її регіонами, як підвищення конкурентоспроможності продукції, поглиблення обробки матеріалів та сировини, підвищення експортного потенціалу, економічне і науково-технічне обгрунтування залучення інвестицій та інш. Інноваційному варіанту розвитку виробництва немає альтернативи [2].

На думку вчених, інноваційна діяльність є двигун економічного прогресу, каталізатор економічного зростання та розвитку. Так, на перше місце сьогодні вийшов фактор росту ефективності ресурсів і підприємництва на базі НДДКР та інновацій, що зумовило формування концепцій інноваційного типу економічного зростання. Розвинені країни перейшли на інноваційний тип економічного зростання, який базується не на виробництві та споживанні матеріальних благ, а на створенні та споживанні інформаційних продуктів, тобто продуктів високих технологій. Це означає, що даний тип зростання не пов'язаний з проблемою «витрати - виробництво» і визначається ступенем споживання інформації. Основними джерелами такого економічного зростання є інновації і накопичення людського капіталу [3].

Отже, інвестиції в інноваційну діяльність можна розглядати в якості одного з найбільш важливих факторів економічного зростання в Україні, становлення інноваційної економіки.

До комплексу заходів, необхідних для формування в країні економіки інноваційного типу можна віднести три фундаментальні заходи:

а) збільшення обсягів фінансування та інвестування НДДКР, вдосконалення їх механізмів;

б) активніше використовувати на практиці непрямі методи фінансової підтримки інноваційної середовища - податкові пільги, митні преференції, цільове кредитування, лізинг, державні гарантії;

в) формування інноваційних кластерів з наступним крапковим їх фінансуванням з боку держави та іноземних інвесторів.

Крім того, інвестування з метою активізації інноваційної діяльності потрібно вести з урахуванням наступних напрямків [3]:

- формування механізмів об'єднання фінансових ресурсів державного та приватного підприємницького секторів економіки для реалізації пріоритетних науково-технічних завдань;
- включення інноваційних завдань у програми економічного і соціального розвитку;
- розробка механізмів незалежної оцінки інноваційних програм і доведення результатів цієї оцінки до ділового співтовариства;
- сприяння формуванню міжнародних та регіональних технологічних стратегічних альянсів;
- створення центрів технічного сприяння та передачі технологій малому і середньому бізнесу при вищих навчальних закладах.

Реалізація моделі інноваційного розвитку національної економіки та суб’єктів господарювання вирішальним чином залежить від наявності й доступності різноманітних джерел інвестиційних ресурсів. Вказана проблема залишається гострою і для виноградарсько-виноробної галузі.

Аналіз останніх публікацій дав невтішні результати про стан виноградарсько – виноробного підкомплексу України. Так, на сьогодні простежується:

- дискредитація українського виноградарства нібито неякісною (фальсифікованою) продукцією;
- знищення кріпленого вина як основного замінника горілки;
- звільнення місця на українському ринку для імпортних вин, які не можуть бути реалізовані на світових ринках;

- законодавчо створення умов, за яких виробництво вин в Україні буде неможливим;

- розділ українських виноробів за інтересами та знищення їх по сегментах [4].

В сучасних наукових виданнях, що досліджують діяльність виноградарсько – виноробного підкомплексу, наводяться моделі, схеми комплексного підходу розвитку його підприємств. Враховуючи вище зазначене, можна відмітити, що структура та концепція діяльності виноградарсько – виноробного підкомплексу, особливо в умовах кризи, потребує певної модернізації, перегляду, і може бути відображена з погляду стратегії керування та розвитку підприємств підкомплексу наступним чином (рис.1).



Рис.1.Модель комплексного підходу розвитку підприємств виноградарсько-виноробного підкомплексу [4]

Автором включено в модель створення стратегії управління, планування і організації виробництва необхідно заходи за визначеними напрямками, одним з яких є інвестиційний блок.

Для підвищення ефективності технічного процесу вводять заходи по впровадженню передових та найбільш прогресивних технологій виробництва:

1) впровадження нової і модернізація існуючої техніки;
2) покращення використання матеріальних ресурсів;
3) покращення якості продукції та зовнішнього її оформлення;
4) покращення використання виробництва потужностей;
5) впровадження передових технологій;
6) раціоналізація і здешевлення транспортування сировини та інше.

Вважаємо, що інтенсивний розвиток виноградарства та виноробства неможливий без розвитку галузевої науки, оскільки виробництву конче потрібні розробки з освоєння

інтенсивних технологій, ресурсозбереження, екології, механізації, автоматизації, хімізації, вирощування оздоровленого садивного матеріалу плодових, ягідних культур і винограду. В останнє десятиріччя в галузі виноградарства та виноробної промисловості нагромаджено унікальний науково-технічний потенціал, який через відсутність коштів не може бути реалізований. Об'єктивно оцінюючи стан і тенденції розвитку виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК, слід зазначити, що в країні є можливості для відродження і подальшого піднесення галузей виноробства та виноробної промисловості.

Для розвитку виноградарсько – виноробного підкомплексу принципово важливе значення має дослідження проблем у сфері інвестиційної політики. За рахунок інвестиційних ресурсів підприємства виноградарсько – виноробного підкомплексу зможуть:

- забезпечити модернізацію та оновлення основних фондів;
- пришвидшити реалізацію інноваційних проектів, що позитивно вплине на підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності вітчизняної продукції галузей виноградарства та виноробства.

Та на сучасному рівні, в умовах затяжної економічної кризи, вітчизняні та зарубіжні інвестори не зацікавлені вкладати кошти у виробництво. Адже, витрати починають окуповуватися на таких підприємствах не раніше, ніж через 5-6 років [4].

Висновки. Таким чином, більшість вітчизняних фахівців, що розглядають проблему інвестування інноваційної діяльності, найбільшу роль відводять в цьому процесі саме державі. Фахівці вважають, що державна політика прямої інвестиційної підтримки інновацій має стати провідним фактором. Однак доводиться констатувати, що з самого початку економічних реформ принципи такої політики так і не були сформульовані, а окремі заходи, спрямовані на підтримку інновацій, не дали очікуваного результату.

Отже, інвестиції в інноваційну діяльність є одним з визначальних факторів економічного зростання в будь-якій країні, оскільки сприяють формуванню економіки інноваційного типу. В Україні проблема інвестування інноваційного сектору економіки стоїть як ніколи більш гостро, що пов'язано з рядом причин: відсутністю або слабким розвитком інноваційної інфраструктури; недовірою потенційних інвесторів до України в цілому і підприємствам виноградарсько-виноробного підкомплексу в її регіонах; необхідністю докорінної модернізації економіки країни, технічного і технологічного переозброєння підприємств; недостатністю галузевого фінансування - особливо сфери НДДКР і т. д.

Це, у свою чергу, викликає необхідність розробки комплексної державної політики інвестування найбільш інноваційних галузей, зокрема виноградарсько-виноробної.

Анотація

У статті розглянута інвестиційна та інноваційна діяльність як визначальні фактори економічного росту країни. Обґрунтовано сутність і рівень інвестиційної привабливості, інвестиційної активності та інноваційного розвитку галузей економіки та зокрема виноградарсько-виноробної.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інвестиційна привабливість, інноваційна активність.

Аннотация

В статье рассмотрена инвестиционная и инновационная деятельность как определяющие факторы экономического роста страны. Обоснована сущность и уровень инвестиционной привлекательности, инвестиционной активности и инновационного развития отраслей экономики и в частности виноградарско-винодельческой.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инвестиционная привлекательность, инновационная активность.

Annotation

The article deals with investment and innovation as determinants of economic growth of the country. Studies the nature and level of attractiveness, investment activity and the development of innovative industries and in particular viticulture-wine.

Keywords: investment, innovation, investment attractiveness, innovation activity.

Список використаних джерел:

1. Романчик Т.В. Оцінка сучасного стану інноваційної діяльності підприємств України // Вестник НТУ «ХПИ» «Технический прогресс и эффективность производства» .- 2008.- №08.- С.87-94.
2. Матюшенко И. Проблемы инновационного развития Украины на современном этапе / И. Матюшенко, Е. Федоренко // Економіка. Фінанси. Право.- 2002.- №3.- С. 11-12.
3. Іритищева І.О. Побудова інноваційних моделей регіональної агропродовольчої сфери на інтеграційній основі / І.О.Іртищева / Економіка АПК.- 2009. - №9. – С.39-42.
4. Прохорчук С.В. Виноградарсько - виноробний підкомплекс: забезпечення фінансової стабільності**.** Монографія / С.В.Прохорчук, Г.Є.Жуйков; Міжнар. ун-т бізнесу і права.– Херсон: МУБіП, 2011. – 117 с.

УДК: 339.138:311.2

Попович О.М.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ

Постановка проблеми. Сучасний розвиток аграрного сектора відбувається у умовах ринкових трансформацій на тлі руйнації сільських територій. Спостерігаються певні негативні тенденції щодо розбалансованості міжгалузевих пропорцій розвитку аграрного виробництва, нееквівалентності товарообміну, матеріально-технічного забезпечення. Без залучення інвестицій у сільську місцевість перспективи їх розвитку важко прогнозувати.

Економічна криза останніх років позначилася досить сильно на можливостях соціально-економічного розвитку поселень, у тому числі сільських. Хоча в останні роки були розроблені численні програми розвитку сільських громад, сьогодні досягаються лише деякі окремі з їх позицій. Це обумовлює актуальність і практичну значимість наукових досліджень, спрямованих на пошук шляхів формування інвестиційної привабливості сільської місцевості.

Мета статті полягає у визначенні стратегічних напрямків розвитку сільських територій на основі підвищення рівня їх інвестиційної привабливості на основі формування маркетингової концепції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Протягом довгого часу під впливом технічного та техніко-технологічного прогресу, який характеризується прискореним розвитком промисловості, між містами і селами відбулися значні зміни як соціальні, екологічні, так і економічні, що призвели до зниження рівня життя та інтенсивної міграції сільського населення. Міграція з сільських районів в міські має значний вплив на середовище мережі проживання, проявляється у зміні розміру сільських районів, що вимагає відтворення сільської інфраструктури. В результаті цієї ситуації, як свідчить огляд наукових публікацій зарубіжних та вітчизняних учених, розвинені країни

стурбовані балансом співвідношення село - місто і відродженням сільських місцевостей, які є хранителями культурних, духовних і унікальних цінностей.

Проблема планового розвитку сільської місцевості є однією з найскладніших проблем сучасного світу, тому що, по суті, передбачає досягнення балансу між потребою збереження сільської місцевості з економічної, екологічної та соціально-культурної точки зору з одного боку і тенденцією до модернізації сільського життя з іншого боку[1].

У багатьох розвинених країнах проблеми розвитку сільської місцевості досягли істотних розмірів місцевого та національного значення, які займають особливе місце в стратегії розвитку країн. Це пояснюється великою площею, що займає сільська місцевість, помітною часткою населення, що проживає в сільській місцевості, а також значенням сільського життя при всій його складності.

Як відмічають вітчизняні вчені, села в Україні є основною складовою частиною країни і відіграють важливу роль в економічному і соціальному розвитку сільських територій. Таким чином, розвиток областей, районів і сіл має бути сплановано раціонально і сумісно із загальними цілями країни. Крім того, треба взяти до уваги, що сільські райони є гетерогенними одиницями, які розрізняються за рівнем економічного і соціального розвитку, фондом природних ресурсів, культурних традицій. Збалансований розвиток сільських територій можна розглядати як довгострокове поліпшення умов життя в країні, відповідно до імперативів економічної, соціальної, культурної та екологічної самоповаги населення [11, с.110].

Академік УААН В.В. Юрчишин справедливо застерігає про «…невідкладність ще раз привернути увагу до загрозливої, у тому числі із згубними наслідками, ситуації, в якій вже майже два пострадянських десятиліття без щонайменшої провини з їхнього боку знаходиться сільське господарство країни з його сільсько-селянським осередком: селянами, усім іншим сільським соціумом та сільськими поселеннями [3, с. 112]

Все це підтверджує, що в даний час необхідно розробити нову концепцію сталого розвитку сільських населених територій, а саме з точки зору свободи розвитку ринку, ринкових відносин, маркетингу сільської місцевості.

Результати дослідження. Маркетинговий підхід у сільській місцевості, з точки зору підвищення інвестиційної привабливості, практично не використовується або використовується вкрай слабо. Відсутні маркетингові програми з розвитку сільських територій і районів, організаційна структура для їх виконання, не розроблена методологія для здійснення сільського маркетингу, відсутні економічні, маркетингові механізми менеджменту та інструменти для реалізації програм відродження сільської інфраструктури. Окремі сільські райони в поточній маркетинговій концепції є перспективними і реалізовують маркетингові адміністративні дії, які дозволяють залучити інвестиції в сільську місцевість.

Концепція формує новий образ мислення місцевого самоврядування у сільських громадах, нову філософію підприємництва, в тому числі інвестицій та на підставі яких проявляється тенденція оптимального задоволення потреби як жителів територіальної місцевості, так і всіх учасників інвестиційного процесу. Інвестиційний потенціал сільської місцевості - це своєрідний специфічний товар, який може бути реалізований інвесторам. Ця ідея повинна бути частиною розвитку ринкових умов і планів-проектів для залучення інвестицій, що повинні бути направлені всім зацікавленим сторонам (місцеві органи влади, місцеве населення, представлений громадянським суспільством місцевий бізнес, інвестори), також повинні бути включені заходи, пов'язані із створенням та просуванням іміджу населеного пункту (реалізація веб-порталу, участь у національних та міжнародних конференціях, круглих столах тощо), заходи щодо всебічного поліпшення специфічного товару інвестиційного потенціалу, робота з інституційними інвесторами.

Використання інструментів маркетингу управлінських рішень з урахуванням стану і динаміки попиту та ринкового середовища сільських громад дозволяє забезпечити створення сприятливих умов для максимальної адаптації сільськогосподарського

виробництва до вимог ринку, сприяє формуванню сприятливого інвестиційного клімату. Сільський маркетинг представляє собою як соціальний та адміністративний процес, необхідний для зміни відносин або підтримки учасників ринку на локальному рівні, спрямований на індивідуальні потреби або потреби групи споживачів і соціальних спільнот щодо розвитку та відтворення ефективного використання земельних ресурсів.

Основними цілями сільського маркетингу в контексті розвитку сільських районів, є наступні: підвищення добробуту і зайнятості сільського населення; підвищення динамічної інвестиційної діяльності; поява і реорганізація нових галузей; розвиток існуючого бізнесу та інфраструктури зв'язку; розвиток соціальних інститутів освіти та охорони здоров'я. Маркетингова діяльність спрямована на досягнення цих цілей і вимагає активної участі адміністративних органів, а також місцевих, вітчизняних і зарубіжних інвесторів з місцевого публічного управління.

Слід зазначити, що в даний час в процесі управління сільськими поселеннями, використовуються іноді тільки деякі з маркетингових інструментів. Проблема реалізації комплексу елементів сільського маркетингу дозволить підвищити конкурентоспроможність і, отже, інвестиційну привабливість сільських територій, районів.

Теорія і практика маркетингу встановлюють чотири основних атрибути територіальної маркетингової діяльності, які можуть бути успішно застосовані і в сільській місцевості, а саме:

– дослідження, аналіз і прогнозування зовнішніх ринків у сільській місцевості;

– розробка цілей і стратегій сільського розвитку;

– розробка комплексної суміші сільського маркетингу;

– менеджмент сільського маркетингу.

Дослідження, аналіз і прогнозування зовнішніх ринків села включають вивчення зовнішнього середовища маркетингу, особливо неконтрольовані фактори. Знання факторів зовнішнього середовища, способу дій та їх еволюції є корисним при розробці загальної стратегії розвитку сільської місцевості. Маркетингові дослідження, як частина вивчення сільської цілісності, повинні включати в себе наступні напрямки:

– вивчення потенціалу ринку;

– аналіз продуктового портфеля місцевої політики;

– вивчення потреб місцевого населення, враховуючи інвестиційну діяльність у майбутньому;

– вивчення політики цін на місцевому рівні;

– вивчення сильних сторін у сільській місцевості з високим рівнем інвестиційної привабливості (benchmarking);

– вивчення внутрішнього маркетингового середовища місцевості.

Після здійснення маркетингових досліджень, оцінюється привабливість сільської місцевості, в тому числі, виробничий потенціал і фінансові, організаційні процеси інвестиційного потенціалу, професіоналізму місцевої публічної адміністрації із залучення інвестицій в даній місцевості. Інвестиційна привабливість сільської місцевості може бути оцінена і за частотою застосування маркетингових інструментів у просуванні і розподілі місцевих підприємств з іноземним капіталом. У цьому зв'язку, вважаємо, що необхідна серйозна підтримка адміністрації місцевого публічного управління для досягнення необхідних досліджень та розвитку комплексу маркетингової суміші сільської місцевості або створення відділу маркетингу в органах адміністрації публічного місцевого управління.

Важливою функцією маркетингу є розробка стратегії розвитку сільських територій, що створюють сприятливі умови для досягнення поставлених цілей. Зазначимо, що на додаток до загальних цілей розвитку сільських районів повинні бути визначені і завдання маркетингу, такі, як проникнення на нові ринки, залучення додаткових інвестицій, збільшення частки виробництва продукції місцевих компаній на іноземних

ринках.Стратегічні напрямки розвитку сільських зон, відповідно до маркетингової концепції повинні визначатися з урахуванням перспектив:

– сегментації локального сільського ринку і позиціонування стратегії продукту;

– ставлення до сільської місцевості як до території з більш сприятливим інвестиційним кліматом;

– вибір стратегії зростання або підтримання контурів сільського розвитку;

– виявлення найбільш прибуткових напрямків, а також реорганізованих,

ліквідованих компаній або підприємств, у відповідності з прогнозом виробничої потужності.

Існують наступні варіанти отримання конкурентних переваг і зростання привабливості інвестиційних можливостей для розвитку сільської місцевості:

– лідерство в розробці проектів і модернізації продукції, що випускається місцевими компаніями, підприємствами в даній місцевості;

– лідерство в ефективному застосуванні маркетингових інструментів, як на рівні окремої компанії, так і на локальному рівні сільської місцевості;

– розширення ринків реалізації товарів, вироблених в певній сільській місцевості;

– консолідація та зміцнення сільського способу для залучення інвестицій.

Комунікаційна політика в сільській місцевості включає: організацію кампаній з випуску продукції, діяльності «publicrelations» з формування і зміцнення сприятливого іміджу сільської місцевості. Імідж сільської місцевості є невід'ємним компонентом конкурентоспроможності та його інвестиційної привабливості. Формуванням позитивного іміджу села мають займатися і постійно бути зацікавленими в цьому, насамперед, місцеві влади. У цій частині виявлено багато прогалин і рідко в загальній стратегії розвитку сільської місцевості зустрічаються задачі, пов'язані з консолідацією і зміцненням іміджу сільській місцевості.

Принципи маркетингового підходу у формуванні інвестиційної привабливості сільської місцевості дозволяють досягти цілей і завдань, поставлених органами місцевого адміністрування,та за оптимальних умов сприяють формуванню правил, яких повинні дотримуватися всі підрозділи місцевої публічної адміністрації, так як методи і способи маркетингу допомагають підвищити ефективність управління та розвитку сільській місцевості. Застосування маркетингових інструментів дозволить не тільки створити привабливий образ села / комуни, створення сприятливого інвестиційного клімату, а й ефективного здійснення стратегічного плану місцевого розвитку.

Висновки. Вплив сільського маркетингу на зовнішні умови (економічні, соціальні, культурні) навколишнього середовища накладає свій відбиток на загальний економічний розвиток сільських громад і створює сприятливі умови для сталого розвитку сільської місцевості. У представленому контексті місцевій адміністрації рекомендується використовувати принципи маркетингу як технології для забезпечення конкурентних переваг сільської місцевості. У сільській місцевості, в якій розробляють нову стратегію економічного розвитку, повинні враховуватись такі основні парадигми економічного та інвестиційного процесів:

- для ефективної стратегії економічного розвитку необхідно розробити функціональний механізм для залучення інвестицій;

- без підтримки місцевої адміністрації районного рівня не представляється можливим повна активність інвестиційного процесу в сільській місцевості;

- потенційні інвестори приймають рішення про інвестування в даній місцевості, ґрунтуючись на її привабливості, про потенціал та інвестиційний ризик.

Використання принципів та інструментів маркетингу дає можливість реального досягнення цілей, встановлених органами місцевої адміністрації в сільській місцевості та допомагає створити конкурентні переваги, підвищити інвестиційну привабливість та ефективність управління розвитком сільської місцевості.

Анотація

Розглядається можливість застосування концепції маркетингу у формуванні інвестиційної привабливості сільської місцевості. Концепція формує новий образ мислення місцевого самоврядування у сільських громадах, нову філософію підприємництва щодо інвестицій, на підставі якої вирішується проблема оптимізації інвестиційного процесу. Наведено стратегічні напрямки розвитку сільських територій відповідно до маркетингової концепції.

Ключові слова: маркетинг, інвестиційна привабливість, сільська місцевість, ефективність.

Аннотация

Рассматривается возможность применения концепции маркетинга в формировании инвестиционной привлекательности сельской местности. Концепция формирует новый образ мышления местного самоуправления в сельских общинах, новую философию предпринимательства относительно инвестиций, на основании которой решается проблема оптимизации инвестиционного процесса. Приведены стратегические направления развития сельских территорий в соответствии с маркетинговой концепцией.

Ключевые слова: маркетинг, инвестиционная привлекательность, сельская местность, эффективность.

Abstract

The possibility of apply in the concept of marketing in shaping the investment attractiveness of the country side is considered in the article. The concepts creating a new way of thinking of local government in rural communities, a new philosophy of business investment, on the basis of which solvest he problem of optimizing the investment process. The strategic directions of development of rural are as in accordance with the marketing concept are given.

Keywords: marketing, inventions, village place, effective.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Жердева О. В. Методы и приемы маркетингового анализа территории / О.В.Жердева // Маркетинг и маркетинговые исследования.- 2006.- № 2(62), С. 110-119
3. Юрчишин В.В. До проблеми невідповідності суспільної долі сучасного вітчизняного селянства віковічним надбанням історично-селянського роду України / В.В. Юрчишин// Економіка АПК.- 2010.- №1.- С.110-123

УДК: 330.322.2:338.439

Лагодієнко В.В.

РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ХАРЧОВІЙ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Ефективне функціонування харчової промисловості у будь-якій країні, а тим більше в Україні, яка має надзвичайно сприятливі умови для її розвитку, є однією з провідних структуроформуючих ланок розвитку всієї економіки. Проте стан та розвиток харчової промисловості в Україні як країні з перехідною економікою, потребують теоретичного, методологічного і методичного узагальнення з метою забезпечення ефективного функціонування цієї провідної галузі народного господарства. Всебічне дослідження та узагальнення економічних проблем розвитку харчової промисловості України та її регіонів в ринкових умовах господарювання показало, що ефективне функціонування цієї структуроформуючої галузі економіки може бути досягнуте на основі вивчення потреб внутрішнього і зовнішнього ринку в її продукції, платоспроможності її споживачів, забезпечення її виробництва за кількісними та якісними параметрами, що відповідають сучасним вимогам науково-технологічного прогресу з мінімальними питомими витратами живої та уречевленої праці [96].

Огляд останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з аналізом теорій інвестицій і присвячені проблемам інвестування, завжди знаходилися в полі зору зарубіжних авторів: Дж. Кейнса, К. Макконнелла, Г. Марковиця, П. Самуельсона, С. Фішера, М. Фрідмена, У. Шарпа та інших. Значний внесок у вивчення цих проблем внесли роботи таких вітчизняних дослідників, як І.О.Бланк, Л.М. Борщ, О.М.Гаркуша, С.О. Гуткевич, І.Ю.Гришова, В.В. Ковальов, Н.В. Ковтун, М.Ю. Коденська, Т.В. Майорова, Т.Л. Мостенська, А.С. Музиченко, В.В.Лагодієнко, А.А. Пересада, О.О. Удалих, В.В. Шеремет, та інші. Проте питання реалізації інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності у харчовій галузі все ще залишається невирішеним.

Мета статті. Метою даного дослідження є оцінка загального стану інвестиційно-інноваційної діяльності на підприємствах харчової галузі України.

Виклад основного матеріалу. Відтворення і прискорений розвиток харчової промисловості є важливою передумовою подолання кризових явищ в економіці країни і потребує застосування спрямованої на це науково обґрунтованої цінової, податкової, фінансово-кредитної, інвестиційної та інноваційної політики, через сучасну недосконалість яких харчова промисловість України як за наявними виробничими потужностями, їх фізичним, технічним і технологічним станом, так і за рівнем розвитку інфраструктури суттєво відстає від обсягів виробництва власних сировинних ресурсів для випуску продукції харчування, а також від рівня розвитку аналогічної галузі в економічно розвинених країнах. Як наслідок виникла потреба у розробці науково обґрунтованої моделі інноваційного розвитку харчової промисловості України в умовах здійснення докорінних ринкових перетворень .

Впровадження інноваційної моделі розвитку харчової промисловості в умовах функціонування ринкової економіки, у поєднанні з механізмами вільного ринку і державним регулюванням, дозволить підвищити ефективність функціонування харчової промисловості і сприятиме збільшенню виробництва високоякісної кінцевої продовольчої продукції.

В сучасному світі показники інноваційної діяльності все більшою мірою стають визначальними при визначенні економічного рівня держави. Ведучі промислово розвинені країни розробляють та здійснюють інноваційні програми у пріоритетних наукових та технологічних напрямках, тобто, по суті, у напрямках, які здатні забезпечити високі норми прибутку .

Для України, яка має велику кількість промислових харчових підприємств які працюють по застарілим технологіям, та виробляють продукцію не конкурентноздатну на світовому ринку продукцію, технічне переозброєння та реконструкція є реальною можливістю для досягнення кращих світових стандартів у випуску продуктів харчування.

У цілому проблема визначення економічного ефекту і вибору найбільш кращих варіантів реалізації інновацій у харчовій промисловості вимагає, з одного боку, перевищення кінцевих результатів від їхнього використання над витратами на розробку, виготовлення і реалізацію, а з іншого боку – зіставлення отриманих при цьому результатів з результатами від застосування інших аналогічних за призначенням варіантів інновацій. Тому стимулювання інноваційної діяльності з боку держави має стати однією із найважливіших складових успіху в галузі нововведень у харчовій промисловості.

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т. ч. мало-відходні, ресурсо-зберігаючі	Питома вага впроваджених маловідходних, ресурсо-зберігаючих процесів у обсязі нових технологічних процесів, **%**	Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага нових видів техніки у освоєному виробництві нових видів найменувань продукції, %	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2002	14,8	1403	430	30,6	15323	631	4,1	
2003	14,3	1421	469	33,0	19484	610	3,1	6,8
2004	14,6	1142	430	37,7	22847	520	2,3	7,0
2005	11,5	1482	606	40,9	7416	710	9,6	5,6
2006	10,0	1727	645	37,3	3978	769	19,3	5,8
2007	8,2	1808	690	38,2	3152	657	20,8	6,5
2008	10,0	1145	424	37,0	2408	786	32,6	6,7
2009	11,5	1419	634	44,7	2526	881	34,9	6,7
2010	10,8	1647	680	41,3	2446	758	31,0	5,9
2011	10,7	1893	753	39,8	2685	641	23,9	4,8

Впровадження інновацій та інвестиції в інноваційний процес тісно взаємопов’язані: шляхом здійснення капіталовкладень у нововведення стимулюється віддача від використання ресурсів підприємства - збільшується продуктивність та спостерігається активізація науково-технічного розвитку. Процес фінансування інноваційної діяльності передбачає ряд послідовних етапів [1]:

- обґрунтування вибору джерел інвестиційних ресурсів;
- побудова системи накопичення капіталовкладень, спрямованих на інвестування;
- безпосередньо реалізація фінансування інновацій;
- дослідження відповідності вкладень коштів їх цільовому призначенню;

- розробка механізму відшкодування інвестицій.

Для визначення проблем капіталовкладень у інновації вагомим фактором удосконалення системи фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості є аналіз особливостей кожного етапу, що і окреслює завдання дослідження.

Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України наведена у таблиці 1, дані якої свідчать про поступове скорочення реалізації інноваційної продукції промислових підприємств за останні три роки.

Основними принципами розбудови системи фінансування інноваційної діяльності є : Орієнтація системи на ефективне застосування новітніх розробок («чітка цільова орієнтація»); Логічність та правова регламентація механізмів, які використовуються при впровадженні нововведень; Багатоваріантність джерел фінансування; «Комплексність системи», що передбачає взаємопов'язаність сукупності інновацій та спрямованості їх використання; Гнучкість та здатність системи фінансування інноваційної діяльності пристосовуватися до мінливого зовнішнього середовища за умови максимізації її ефективності.

Для порівняння відмітимо, що серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія - 26% та Греція - 29%, тобто більше ніж в 1,5 рази вищі, ніж в Україні. А у порівнянні з країнами-лідерами у цій галузі, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), розрив становить 3-4 рази.

Головною проблемою такого низького рівня інноваційної активності на промислових підприємствах (зокрема і в харчовій промисловості) є обмеженість грошових ресурсів, в той час коли проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень, та низький рівень системи стимулювання інноваційної діяльності. Висловимо припущення, що це може також бути наслідком нехтування інноваціями як джерелами збільшення прибутковості господарювання.

На основі даних Державного комітету статистики розглянемо джерела та динаміку формування інвестиційних ресурсів для інноваційної діяльності суб'єктів господарювання харчової промисловості України на протязі 2002-2011 років, табл. 2.

Таблиця 2

Джерела та динаміка інвестування інноваційної діяльності підприємств харчової галузі України

Рік	Загальна сума інвестицій	У тому за рахунок коштів:			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
		млн.,грн.			
2002	1971,4	1654	55,8	58,5	203,1
2003	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2004	3059,8	2148,4	93	130	688,4
2005	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2006	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2007	6160	5211,4	114,4	176,2	658
2008	10850	7999,6	114,8	321,8	2384,7
2009	11994,2	7264	336,9	115,4	4277,9
2010	7949,9	5169,4	127	1512,2	1140,6
2011	8045,5	4775,5	87	2411,4	771,9

Таким чином, з даної таблиці чітко видно, що впродовж 2002-2011 років динаміка загального обсягу інвестицій в інновації постійно мала стабільну тенденцію до збільшення.

Встановлено, що державне фінансування інноваційної діяльності займає провідне місце у структурі інвестицій в інновації підприємств у розвинених країнах, що допомагає регулювати конкурентоспроможність вітчизняних суб'єктів господарювання та сприяє покращенню діяльності галузей, функціонування яких залежить від капіталовкладень у наукові розробки (освіта, охорона здоров'я тощо).

В Україні ж основними джерелами фінансування науково-дослідних та конструкторських робіт є власні кошти суб'єктів господарювання (можуть виступати у вигляді прибутку, який залишився у розпорядженні підприємства та амортизаційних відрахувань). Їх частка у загальних витратах на інноваційну діяльність зросла з 60,6 % у 2008 р. до 65 % у 2009 р. Крім того, до власних фінансових ресурсів відносять кошти, що виникають при реалізації надлишкових активів підприємства, інноваційної продукції, що користується попитом.

Останнім часом спостерігається зростання залучення іноземних інвестицій, що спричинює як позитивні, так і негативні наслідки. До переваг використання закордонних фінансових ресурсів на впровадження нововведень на підприємствах харчової промисловості слід віднести орієнтацію на міжнародні стандарти якості продукції, екологічної безпеки, розширення асортименту продуктів харчування, оновлення та впровадження новітніх технологій їх виготовлення.

Недоліками слід визнати: недосконаліть вітчизняного законодавства з питань фінансування підприємств за рахунок іноземних інвестицій та нерівноправність умов при підписанні договорів (відсутність практичного досвіду проведення переговорів представниками українських підприємств та, як наслідок, отримання іноземною стороною національних брендів товарів широкого вжитку, високих прибутків, монополізація підприємств тютюнової та олійножирової галузей). Зовнішніми джерелами фінансування виступають міжнародні фінансово-кредитні організації (Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародний валютний фонд), які надають кредити на цільове використання коштів: підтримку виконання державного бюджету, утворення резервів валюти та кредитування малих і середніх бізнес- структур відповідно.

Залучення кредитних коштів для фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової галузі відбувається за напрямами: іноземне, державне, комерційне кредитування, банківські кредити та відзначається значними обсягами їх отримання. Проте до обмежень слід віднести жорсткі умови їх повернення, необхідність внесення застави, необхідність сплати відсотків за кредит. Формою комерційного кредитування є лізинг, що набуває особливої актуальності, адже, зважаючи на обмеженість наявних фінансових ресурсів, може використовуватись для подолання відсталості технічної бази підприємств харчової промисловості.

Венчурний капітал спрямовується у малі та середні підприємства, що мають значний інноваційний потенціал та значний ступінь ризику. Фінансування інноваційної діяльності здійснюється великими компаніями, банками та не вимагає наявності матеріального забезпечення. Особливістю здійснення даного виду діяльності є те, що зазвичай венчурні компанії зобов' язуються покривати лише фінансові ризики, а ринковий, технічний та інші - при потребі покривають самі підприємства, що отримують фінансові ресурси. Умовою здійснення венчурного інвестування є отримання інвестором прибутків від продажу та його обов' язкова участь в управлінні підприємством - інноватором, що у певній мірі компенсує значні ризики вкладника (відсутність гарантій та застави).

Висновки. Проблема пошуку оптимального співвідношення джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової галузі - одне з їхніх першочергових завдань, що здійснює вплив на побудову інноваційного вектору розвитку суб'єкта господарювання. На мікрорівні її розв'язання знаходить відображення у зростанні прибутку підприємств-

інноваторів від впровадження новітньої техніки та технологій виробництва продуктів харчування. На макрорівні - зростання конкурентоспроможності країни у цілому та завоювання ринків збуту продукції на світовому ринку.

Анотація

Проведено загальний аналіз здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності на підприємствах харчової промисловості України. Виявлено основні причини зниження рівня інвестиційно-інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання та визначені можливі шляхи його підвищення.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність, джерела інвестиційних ресурсів, харчова промисловість.

Аннотация

Проведен общий анализ осуществления инвестиционно-инновационной деятельности на предприятиях пищевой промышленности Украины. Выявлены основные причины снижения уровня инвестиционно-инновационной активности отечественных субъектов ведения хозяйства и определенные возможные пути его повышения.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инновационная деятельность, источники инвестиционных ресурсов, пищевая промышленность.

Annotation

The general analysis of realization of investment-innovative activity is conducted on the enterprises of food retail industry of Ukraine. The principal reasons of decline of level of investment-innovative activity of home subjects of menage and definite possible ways of his rise are exposed.

Keywords: investment activity, innovative activity, sources of investment resources, food retail industry.

Список використаної літератури:

1. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні. Проблеми регулювання / А.С. Музиченко. – К.:Кондор, 2009. – 406.
2. Нікіфоряк Л.С. Інвестиційна конкурентоспроможність національної економіки / Л.С. Нікіфоряк // Економічний форум. – 2011. – № 3. – Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_3/2.pdf.
3. Шимшир'ян Г.В. Управління інвестиційною діяльністю / Г.В. Шимшир'ян, І.М. Євдоченко та ін. // Економіка та держава. – 2006 .- №4. – С.32-33.

УДК 332.74
УДК 336.332.36

Палеха Ю.М., Колосюк А.А.

РЕФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ В УКРАЇНІ

Вихідні передумови. В Україні третє десятиріччя триває реформування земельних відносин. За цей період, окрім законодавчих актів, що регулюють нормативну грошову оцінку земель на Україні (Земельний Кодекс України, Податковий Кодексу України, Закон України «Про плату за землю» та «Про оцінку земель») впроваджено низку нормативно-методичних документів, які регламентують оцінку земель населених пунктів, зокрема Методику (із змінами і доповненнями), двічі оновлений Порядок, три еталони та Стандарт виконання технічної документації з нормативної грошової оцінки земель населених пунктів. Таким чином можна стверджувати що з врахуванням застосування з початку 90-х років попереднього сторіччя комплексної економічної оцінки територій населених пунктів на Україні сформувалась певна методологія і технологія виконання робіт з нормативного оцінювання земель міських і сільських поселень.

За вказаний період, крім створення законодавчої бази оподаткування земель населених пунктів до найголовніших позитивних результатів впровадження на Україні нормативного оцінювання земель міських і сільських поселень також слід віднести фактор емпіричного накопичення показників цієї оцінки.

Так за державними статистичними даними Держземагентства України станом на 1.04.2013 року оцінено майже 99% земель населених пунктів України (а це більш ніж 29,4 тис. населених пунктів).

Враховуючи наведене на Україні вперше створено певні передумови здійснення ґрунтовного та системного аналізу ефективності проведення робіт з оцінювання земель населених пунктів, виявлення та усунення головних недоліків існуючої методології оцінки зазначених земель.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За останні роки з'явилося достатньо багато наукових публікацій, присвячених проблемам оцінки земель взагалі і нормативної грошової оцінки земель населених пунктів України, зокрема [1-16]. Ці публікації охоплюють весь спектр оціночної діяльності, висвітлюючи різноманітні проблеми: правові, землевпорядні, економічні, містобудівні, географічні, геоінформаційні, соціологічні тощо. Серед фахівців, які у різний час послідовно і системно розкривали методологічні та методичні аспекти оцінки земель слід виділити Т.Аджієва, Ю.Дехтяренка, О.Драпіковського, Г.Заблоцького, В.Зайця, І.Іванову, О.Канаша, В.Кілочка, А.Колосюка, Т.Криштоп, Є.Куця, Н.Лебідь, М.Лихогруда, А.Лященка, Ю.Манцевича, А.Мартина, В.Мельничука, В.Нудельмана, Ю.Палеху, Б.Семененка, В.Сотникова, М.Ступеня, В.Шалаєва, В.Шипуліна. З питань оцінки земель захищені кандидатські (В.Кілочко, В.Мельничук та інші) й докторські (Ю.Палеха) дисертації.

Разом з тим слід зазначити, що виходячи з сучасних реалій практично відсутні науково-аналітичні матеріали щодо результатів нормативного оцінювання земель поселень України у регіональному розрізі, аналізи динаміки змін середньої вартості земель населених пунктів (Цнм) по роках, у яких таку оцінку оновлено двічі, і навіть тричі. Пропозиції щодо удосконалення нормативно-правової бази оцінювання земель населених пунктів практично відсутні.

Постановка проблеми. Відповідно до Закону України «Про оцінку земель» [17] нормативна грошова оцінка земельних ділянок є капіталізованим рентним доходом із земельної ділянки, що визначений за встановленими і затвердженими нормативами. В

останні п’ять-сім років (що відповідно до статті 18 Закону України «Про оцінку земель» [17] є законодавчо встановленим періодом оновлення нормативної оцінки земель населених пунктів) у різноманітних шарах українського суспільства зросло негативне сприйняття результатів нормативної грошової оцінки земель населених пунктів. В першу чергу негатив підсилюється у платників через економічно необґрунтоване та різке зростання розмірів податку та орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної форм власності, які ґрунтуються на матеріалах технічної документації із нормативної оцінки земель. Особливої уваги на фоні кризової економіки України заслуговує різка динаміка зростання середньої вартості земель населених пунктів (Цнм) у населених пунктах, де таку оцінку оновлено двічі, і навіть тричі.

При цьому процедура встановлення Цнм вважається правозахисниками та споживачами результатів оцінки окремої ділянки ускладненою, малозрозумілою і утаємниченою, що цілком логічно призводить їх до думки про корумпованість механізму оцінювання. Внаслідок такої консолідованої суспільної думки втрачається довіра до влади та з’являються у кращому випадку результативні звернення до суду, у якості шляхів відстоювання економічних прав і інтересів за законом.

На думку авторів статті, падінню авторитету інституту зазначеної оцінки земель та подекуди до її прямої дискредитації, починаючи з 2004 року сприяють три головні причини, а саме:

1. Застарілість і складність методики оцінки вартості 1 кв. м земельної ділянки та у першу чергу самої формули визначення оцінки.
2. Економічно необґрунтоване збільшення виконавчою владою України нижнього порогу орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності.
3. Низька кваліфікація в питаннях оцінки земель виконавців робіт, замовників та органів влади, безсистемні напрацювання яких призвели до (на порядки!) відмінностей між результатами оцінки земель населених пунктів, близьких за демографічними, господарськими та містобудівними параметрами.

Виходячи із зазначеного, мета цієї статті - висвітлити необхідність кардинального реформування методології нормативної грошової оцінки земель населених пунктів та, на підставі системного підходу до аналізу результатів оцінки різних поселень України, які містяться у базі даних нормативної оцінки земель населених пунктів [18] запропонувати виважені конструктивні пропозиції щодо внесення змін до методології і методики їх оцінювання.

Викладення основного матеріалу. Ключовою умовою реформування нормативної грошової оцінки земель населених пунктів є повноцінне впровадження рентного підходу при встановленні основного показника – середньої (базової) вартості 1 кв. м території окремого населеного пункту. Методика [19] та Порядок [20] встановлюють середню вартість земель населених пунктів (Цнм) через показник відношення витрат на освоєння та облаштування території окремого населеного пункту, до площі забудованої території цього ж населеного пункту.

Сьогодні ми маємо відверто привернути увагу суспільства до того факту, що по суті такий підхід не є рентним. Приведені до року проведення оцінки подвійні суми витрат на відновну вартість (без врахування усіх видів зносу) існуючої інженерно-транспортної інфраструктури населеного пункту не віддзеркалюють формування ренти у окремому поселенні. Внаслідок зазначеного спостерігається негативна ситуація, коли вказана сукупність статистичних витрат на методологічному рівні підмінює абсолютне значення рентного показника в населених пунктах. Помилка, яка була закладена зазначеною формулою у 1995 оцінки (на початку реформування економіки держави) році суттєво спотворює результати розрахунків грошової оцінки земель міських та сільських поселень [7]. Крім того ця помилка робить отримані значення вкрай уразливими для критики у суспільстві від досвідчених науковців, фахівців до пересічних громадян, про що доречно свідчать результати відповідних різноманітних судових рішень.

Єдиним логічним кроком у економічно обґрунтованому визначенні капіталізованого рентного доходу, що створюється на територіях поселень на нашу думку є принциповий перехід від витратного підходу (показника витрат на освоєння та облаштування території, який ґрунтується на відновній вартості основних фондів) до дохідного підходу.

Принагідно у зв'язку з цим зазначити, що методологія оцінки земель несільськогосподарського призначення за межами населених пунктів України передбачає застосування саме дохідного підходу, що відображено у відповідній Методиці та офіційно оприлюдненому проекті Порядку оцінкиих земель.

Саме визначений і встановлений ***показник капіталізованого рентного доходу*** у розрахунку на 1 м^2 має бути введений у якості головного показника, що визначає середню (базову) вартість території населеного пункту (Цнм). Окремо підкреслюємо потребу у розрахунку зазначеного показника, систематизованого для окремих груп населених пунктів, близьких за демографічними, господарськими та містобудівними параметрами, що дозволить у подальшому сформувати єдиний логічний оцінний рельєф несільськогосподарських земель України.

При цьому використовуючи дані державного земельного та містобудівного кадастрів, у т. ч. офіційно оприлюднені Держземагентством України змістовні данні у згадуваній вище базі даних [18] з'явилась можливість системного аналізу існуючої проблеми.

Оприлюднену на офіційному сайті Держземагентства України інформацію, про стан проведення зазначеної оцінки за станом на 01.04.2013 року наведено на рис.1

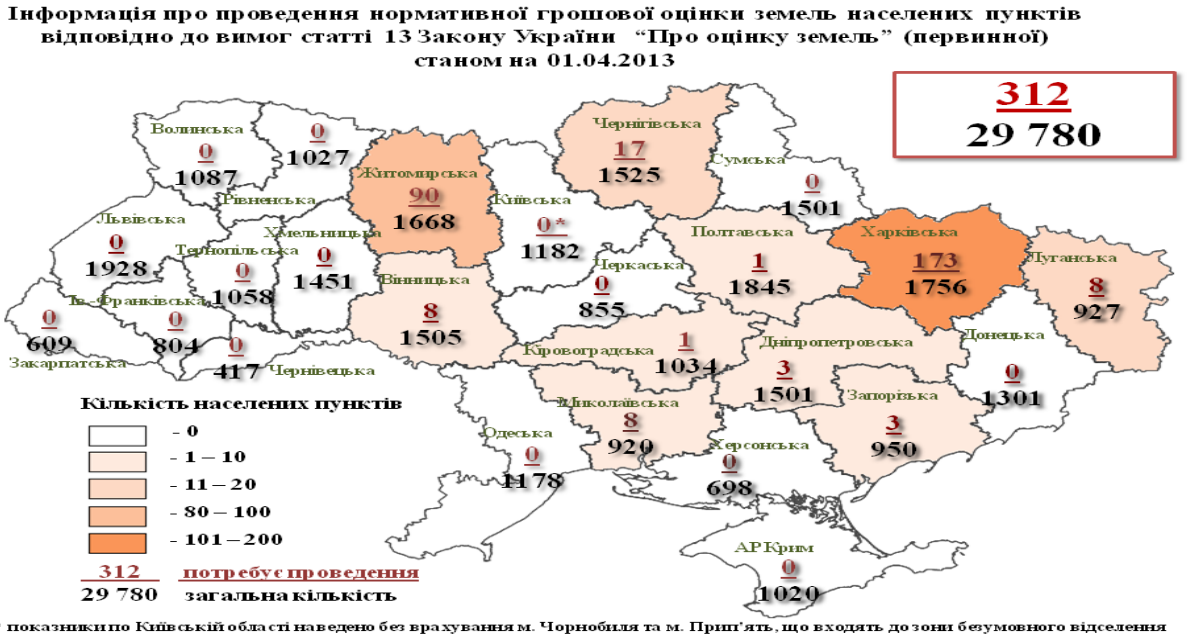


Рис.1

Вважаємо, що лише запровадження показника рентного доходу на одиницю території з одночасним економічним обґрунтуванням величини норми прибутку та норми капіталізації (які вже 18 років залишаються незмінними) повернуть грошовій оцінці її економічну сутність і значно полегшать проблему визначення Цнм. Найголовнішим при цьому є можливість зупинити нестримне зростання прямого впливу індексу вартості основних фондів (прив'язаного існуючою формулою до ринкової вартості будівельно-монтажних робіт інженерно-транспортної інфраструктури) на визначення рентного доходу, що створюється на територіях поселень.

У 2012 році ДП Українським державним науково-дослідним інститутом проектування міст «Діпромісто» імені Ю.М.Білоконя на замовлення Держземагентства

України була здійснена науково-дослідна робота щодо обґрунтування принципово нової методики та порядку нормативної грошової оцінки земель населених пунктів.

Результати досліджень найдосвідченіших у цьому напряму оцінки вітчизняних науковців та фахівців, аналізу розподілу показника витрат на освоєння та облаштування території (В) різних груп населених пунктів в рамках зазначеної роботи виявив наступні відмінності цього показника як між групами населених пунктів у існуючій градації їх за чисельністю жителів так і всередині цих груп.

Так до групи населених пунктів **з чисельністю більше 2000 тис. осіб** відноситься місто Київ. Показник В для Києва складає 64,30 грн/м^2 .

До **групи населених пунктів від 1000 до 2000 тис. осіб** відносяться міста Одеса та Харків. Усереднений показник В складає 51,77 грн/м^2.

У **групі населених пунктів від 500 до 1000 тис. осіб** усереднений показник В складає 65,27 грн/м^2, що вище відповідних показників для міст-мільйонерів. Це сталося завдяки надвисокому показнику витрат у Львові (114,75 грн/м^2) та дуже високому показнику у Донецьку (79,12 грн/м^2). Без урахування Львова та Донецька середній показник В становить 49,44 грн/м^2.

У **групі населених пунктів від 250 до 500 тис. осіб** усереднений показник В складає 44,27 грн/м^2. У цій групі найбільший відрив від середнього для групи значення В характерне для Сімферополя (69,82 грн/м^2) та Чернівців (61,44 грн/м^2). В той же час суттєво більш низькими показниками характеризуються Житомир, Черкаси, Горлівка та Макіївка.

У **групі населених пунктів від 100 до 250 тис. осіб** усереднений показник В складає 38,87 грн/м^2. У цій групі найбільший відрив від середнього для групи значення В характерний для Івано-Франківська (75,64 грн/м^2) та Тернополя (68,79 грн/м^2). Низькими показниками характеризуються землі міст Керч, Краматорськ, Бердянськ та Біла Церква.

У **групі населених пунктів від 50 до 100 тис. осіб** усереднений показник В складає 33,83 грн/м^2. У цій групі найбільший відрив від середнього для групи значення В характерний для Дрогобича (87,52 грн/м^2). Низькими показниками характеризуються землі міст Торез, Харцизьк та Красноармійськ.

У **групі населених пунктів від 20 до 50 тис. осіб** усереднений показник В складає 32,45 грн/м^2. У цій групі найбільший відрив від середнього для групи значення В характерний для земель міст Алушта, Могилів-Подільськ, Котовськ, Южне, Балаклія та Нова Каховка. Низькими показниками характеризуються землі міст Селидове, Берегове та Тростянець.

У **групі населених пунктів від 10 до 20 тис. осіб** усереднений показник В становить 21,19 грн/м^2. У цій групі найбільший відрив від середнього для групи значення В характерний для міст Судак, Рені, Татарбунари і Пирятин. Низькими показниками характеризується значна кількість населених пунктів, у яких нормативна оцінка проводилася дуже давно (більш ніж 7 років тому). Станом на кінець 2012 р. досі не проведено оцінку земель у містах Іллінці, Калинівка і Немирів Вінницької області, Зеленодольську і Підгородному Дніпропетровської області, Золотому, Лутугині та Сватовому Луганської області, Барвінковому Харківської області.

У **групі населених пунктів від 5 до 10 тис. осіб** усереднений показник В складає 18,31 грн/м^2. У цій групі найбільший відрив від середнього для групи значення В характерний для міст Алупка, Старий Крим, Моршин та Пустомит. Станом на кінець 2012 р. не виконана первинна оцінка у містах Липовець Вінницької області, Перечин Закарпатської області, Новий Калинів Львівської області.

У **групі населених пунктів від 1 до 5 тис. осіб** усереднений показник В складає 13,88 грн/м^2). У цій групі найбільший відрив від середнього для групи значення В характерний для міст Устилугу та Вижниця.

У **групі населених пунктів від 0,5 до 1 тис. осіб** усереднений показник В складає 11,4 грн/м^2. У цій групі найбільший відрив від середнього для групи значення В характерний для Кримських поселень.

У **групі населених пунктів від 0,2 до 0,5 тис. осіб** усереднений показник В складає 11,33 грн/м^2. У цій групі найбільший відрив від середнього для групи значення В також характерний для Кримських поселень.

У **групі населених пунктів менше 0,2 тис. осіб** усереднений показник В складає 7,92 грн/м^2 .

У табл.1 та на діаграмах 1 та 2 наводяться усереднені показники витрат на освоєння та облаштування територій по групах населених пунктів за чисельністю населення.

Таблиця 1

Усереднені показники витрат на освоєння та облаштування територій (грн. на 1 м^2) населених пунктів України

Групи населених пунктів з чисельністю населення (тис. чол.)	Міські населені пункти (міста та смт)	Сільські населені пункти	Середньозважене по всіх поселеннях
1	2	3	4
Менше 0,2	17,49	7,92	7,92
Від 0,2 до 0,5		11,01	11,33
Від 0,5 до 1	12,83	10,77	11,40
Від 1 до 5	17,39	11,99	13,88
Від 5 до 10	21,51	14,46	18,34
від 10 до 20	25,15	11,96	21,19
від 20 до 50	32,45	-	32,45
від 50 до 100	33,83	-	33,83
від 100 до 250	38,87	-	38,87
від 250 до 500	44,27	-	44,27
від 500 до 1000 та м. Севастополь	65,27*	-	65,27*
від 1000 до 2000	51,77	-	51,77
більше 2000	64,30	-	64,30

Примітка: *через надвисокий показник у м. Львів.

Результати отриманих досліджень відображають загальну тенденцію зростання середньої вартості території поселень по мірі збільшення чисельності їх населення. Але при цьому виявлені значні відмінності як всередині окремих груп (про що згадувалось вище), так і в регіональному розрізі [7].

Подальше застосування формули розрахунку нормативної грошової оцінки земель населених пунктів потребує у першу чергу встановлення показника нормативного рентного доходу, який замінить показник витрат на освоєння та облаштування територій населених пунктів (В). Відповідні обґрунтування також були здійснені в рамках науково-дослідної роботи, згаданої вище.

Диференціацію показника нормативного рентного доходу за групами населених пунктів здійснено на основі аналізу даних про поточні ціни продажів земельних ділянок населених пунктів, отриманих Держземагентством України від органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування протягом останніх 5 років.

На підставі аналізу стану розвитку нормативної грошової оцінки земель населених пунктів і встановлення закономірностей територіальної диференціації окремих показників, що зумовлюють формування рентного доходу пропонується наступна формула розрахунку нормативної грошової оцінки:

$$Цн = \frac{Рд}{Ск} \times Кф \times Км \times Кі,$$

де:

Цн – нормативна грошова оцінка квадратного метра земельної ділянки (у гривнях);

Рд – показник нормативного рентного доходу земель населеного пункту в залежності від чисельності населення, в розрахунку на квадратний метр (у гривнях);

Ск – ставка капіталізації;

Кф – коефіцієнт, який характеризує функціональне використання земельної ділянки;

Км – коефіцієнт, який характеризує місцеположення земельної ділянки;

Кі – коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель.

При цьому показники Рд та Ск мають встановлюватися центральним уповноваженим органом із земельних ресурсів.

Діаграма 1



Діаграма 2



Показник рентного доходу земель населеного пункту встановлюється та коригується кожні п’ять років для груп населених пунктів, різних за чисельністю населення на підставі аналізу статистичних даних щодо продажу земельних ділянок і права оренди на них для населених пунктів з різною чисельністю населення, а також інших показників, які відтворюють зміни стану ринку земель населених пунктів.

Ставка капіталізації встановлюватися один раз на п’ять років. При цьому значення показників Ср, Сд та Со приймаються за даними звітності за рік, який передував рокові встановлення ставки капіталізації.

Для розрахунку величини ставки капіталізації пропонується наступна формула:

$$Ск = (Ср+Сд+Со) /3,$$

де:

Ср – середньорічне значення ставки рефінансування Національного банку України;

Сд – середньорічне значення рівня доходності за валютними депозитами Українських банків 1-ї групи;

Со – середньорічне значення рівня доходності за облігаціями зовнішніх державних позик України.

Висновки. Покладені у 1995 році в основу Методики нормативної грошової оцінки земель населених пунктів методичні підходи, нині значною мірою втратили свою актуальність та не відповідають земельному законодавству і, перш за все, Закону України «Про оцінку земель» [17], а тому не можуть слугувати повноцінною методичною основою для проведення грошової оцінки земель, яка відповідала б сучасним економіко-правовим умовам господарювання.

У цілому ряді крупних та найкрупніших міст (Київ, Харків, Одеса, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Кривий Ріг) нормативна оцінка або оновлюється у цьому році, або буде оновлюватись у наступному. Невизначеність ситуації із методологією розрахунку середньої (базової) вартості з великою вірогідністю призведе до загострення соціальної ситуації у цих містах у найближчі роки.

Впровадження дохідного підходу при визначенні розрахунку основного показника – нормативного рентного доходу у розрахунку на 1 м^2 та нових методичних підходів при визначенні Цнм, результати яких обґрунтовано у процесі здійснення науково-дослідних досліджень і, у першу чергу у пропозиціях, висловлених ДП УДНДІПМ «Діпромісто» імені Ю.М.Білоконя та переданих до Держземагентства України, може конструктивно змінити існуючу негативну ситуацію у цій сфері.

Зволікання з реформуванням та приведенням до вимог закону Методики та Порядку нормативної грошової оцінки земель населених пунктів призведе до загострення економічних та соціальних проблем вже у найближчій період її оновлення за законом (п’ять-сім років), що відобразиться на сприйнятті суспільством земельної політики держави, та вплине на суттєве скорочення динаміки надходжень від плати за землю до відповідних бюджетів.

Анотація

У статті розглядаються актуальні питання реформування нормативної грошової оцінки земель населених пунктів. Здійснений аналіз результатів грошової оцінки 99% населених пунктів України. Запропонована нова формула нормативної оцінки, яка ґрунтується на дохідному підході.

Ключові слова: Грошова оцінка. Рента. Рентний дохід

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные вопросы реформирования нормативной денежной оценки земель населенных пунктов. Проведен анализ результатов денежной оценки 99% населенных пунктов Украины. Предложена новая формула нормативной оценки, основанная на доходном подходе.

Ключевые слова: Денежная оценка. Рента. Рентный доход

Abstract

The article deals with current issues of reforming the regulatory monetary value of urban lands. The analysis of monetary value results of 99% of settlements of Ukraine is hold. A new formula for normative assessment, based on the income approach, is proposed.

Keywords: The monetary valuation. Rent. Rental income

Список використаних джерел:

1. Бердніков Євген. Стан проведення нормативної грошової оцінки земель населених пунктів // Землевпорядний вісник. – 2012. – №7. – с. 2 – 5.
2. Бердніков Євген. Стан проведення нормативної грошової оцінки земель населених пунктів та завдання на 2013 рік. // Землевпорядний вісник. – 2013. – №2. – С. 6 – 8.
3. Вплив грошової оцінки на ринок земель у місті Києві: стан, проблеми та перспективи розвитку / Дехтяренко Ю. Ф., Манцевич Ю. М., Палеха Ю. М., Тарнопольський А. В. // Землеустрій і кадастр. – 2008. – №1. – С. 59 – 68.
4. Грошова оцінка та оподаткування: сучасний погляд на проблему / Дехтяренко Ю. Ф., Манцевич Ю. М., Палеха Ю. М. // Землеустрій і кадастр. – 2011. – №1. – С. 36 – 40.
5. Драпіковський О. І. Особливості ціноутворення на первинному ринку міських земель / Драпіковський О. І., Іванова І. Б. // Власність в Україні. – 2001. – №1(2). – С. 61–83.
6. Драпіковський О. І. Оцінка земельних ділянок / Драпіковський О. І., Іванова І. Б. – К. : ПРІНТ-ЕКСПРЕС, 2004. – 296 с.
7. Колосюк Анатолій. Аналіз даних довідника нормативної грошової оцінки земель населених пунктів / Колосюк Анатолій, Якубенко Тетяна // Землевпорядний вісник. – 2013. – №3. – С. 11 – 16.
8. Колосюк Анатолій. Економічний ефект від періодичного проведення нормативної грошової оцінки земель населених пунктів // Землевпорядний вісник. – 2012. – №5. – С. 14 – 19.
9. Мартин Андрій. Нормативна грошова оцінка земель несільськогосподарського призначення: нові методичні підходи запроваджуються у 2013 році // Землевпорядний вісник. – 2012. – №10. – С. 20 – 24.
10. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / Дехтяренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М. – К.: Профі, 2007. – 624 с.
11. Нормативна грошова оцінка земель населених пунктів: назріла необхідність змін у правовій та методологічній бази //Ю.Ф.Дехтяренко, Ю.М.Манцевич, Ю.М.Палеха // Агросвіт. – 2010 - №18 – С. 8-12.
12. Оподаткування нерухомості: сучасний стан, зарубіжний досвід та перспективи / Антипенко І.В., Дехтяренко Ю.Ф., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М. // Економіка та держава. – 2011. – № 5. – С. 4–6.
13. Палеха Ю. М. Економіко-географічні аспекти формування вартості територій населених пунктів. – К.: ПРОФІ, 2006. – 340 с.
14. Палеха Юрій. Проблемні питання співвідношення результатів нормативної грошової оцінки територій населених пунктів різних категорій // Землевпорядний вісник. – 2012. – №6. – С. 2 – 7.
15. Палеха Ю.М. Розвиток грошової оцінки земель в Україні на сучасному етапі // Землеустрій і кадастр. – 2011. – №1. – С. 28 – 31.
16. Палеха Ю.М. Теорія і практика визначення вартості територій і оцінки земель населених пунктів України: дис. … доктора геогр. наук : 11.00.02 / Палеха Юрій Миколайович. – К., 2009. – 425 с.
17. Закон України «Про оцінку земель» // Офіційний вісник України, 2004, №1 (23.01.2004). ст.1.
18. Довідник з оцінки земель населених пунктів /Електронний ресурс: http://www.dazru.gov.ua/terra/document/141130/05_10_2012.xls.

19. Методика грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів (тимчасова) // Земельні відносини в Україні. — К.: Урожай, 1998. — С. 385—391. (Нормативний документ ДержкомземуУкраїни. Методика).
20. Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів / Держкомзем України; Мінагрополітики України; Мінбудархітектури України; Укр. акад. аграрних наук. — Офіц. вид. / Офіційний вісник України. — №15, 2006. — Ст. 1133.

УДК: 332.14

Гроздева Е.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА САНАТОРНО-КУРОРТНОГО РЕГИОНА

Постановка проблемы в общем виде. В последние годы маркетинговая деятельность все шире начинает применяться в практике управления городами и регионами отдельных стран. Как правило, сравнительно высоких результатов в социально-экономическом развитии достигают территории, маркетинговые усилия которых направлены на комплексное решение региональных проблем – эффективную реализацию основных функций территорий как места проживания, общественного производства и отдыха; улучшение управления и инфраструктуры; повышение конкурентоспособности размещенных на территории предприятий [1].

На современном этапе изменения парадигмы регионального управления, в ситуации, когда еще недавно актуальные методы и стратегии стали недейственными, особо перспективным выступает использование маркетингового подхода в управлении территорией. Именно маркетинг дает возможность учета особенностей внешней и внутренней среды конкретного региона, создания условий для максимального приспособления его производства к требованиям рынка, а также является надежным инструментарием разработки стратегии и тактики региональных преобразований [2].

Анализ последних исследований и публикаций. Впервые концепция о том, что в современном мире граждане становятся потребителями, а территории (города, регионы и страны) – товарами, была выдвинута Ф. Котлером в 1994 году [4]. Дальнейшее развитие теория Ф. Котлера нашла в трудах многих отечественных и зарубежных ученых. В частности, известный маркетолог А. Дайан акцентирует внимание на том, что маркетинг территории ставит перед собой первоначальной целью улучшение имиджа территориальной единицы, привлечение внимания промышленников, инвесторов, потребителей, причем с обязательным учетом специфики и особенностей соответствующего региона [3].

Санаторно-курортный регион, особенно общенационального и общемирового значения, обладает наиболее высоким уровнем специфичности по сравнению с другими территориями, что вызвано, с одной стороны, желанием его посещения значительным количеством людей, с другой – исчерпаемостью его природных ресурсов, в том числе за счет их повышенного использования и нарушения экологического равновесия. В этой связи комплексному решению проблемы создания маркетинга санаторно-курортных зон и повышения эффективности их менеджмента в рекреационных регионах должно уделяться повышенное внимание.

Однако именно на мезоэкономическом уровне маркетинговый менеджмент санаторно-курортного региона наименее исследован, причем не только с точки зрения практического принятия управленческих решений, но и в теоретическом плане. В трудах различных авторов (А. Дайан, Р. Букерель, Р. Ланкар, И.Т. Балабанов, А.И. Балабанова и др.) используются такие понятия, как «маркетинг курортных мест», «маркетинг туристических центров», однако их определения отсутствуют. Понятие «маркетинг мест отдыха», введенное Ф. Котлером, также не имеет четкой и однозначной трактовки [5].

Вместе с тем, по точному определению А. Лаврова, региональный маркетинг – это новый вид деятельности, элемент системы рыночных отношений, спроектированный на мезоуровень. Он предусматривает изучение рынка, спроса, цен на совокупную продукцию региона, реализацию его потенциала с позиций как внутренних, так и внешних потребностей [6].

Таким образом, обобщая все вышесказанное, можно констатировать, что вопросы маркетингового менеджмента санаторно-курортных регионов требуют дальнейшего

изучения как на теоретическом, так и на практическом уровне.

Цель статьи заключается в теоретическом обосновании необходимости маркетинга санаторно-курортных регионов на всех уровнях управления и разработке практических направлений маркетингового менеджмента курортных зон Автономной Республики Крым.

Изложение основного материала: Современный Крым является парадоксальным регионом Украины во многих аспектах своего развития: политическом, географическом, национальном, этническом, социальном и т.д. Но наиболее ярко специфика функционирования общественного хозяйства полуострова проявляется в деятельности санаторно-курортного комплекса. Являясь основной бюджетообразующей отраслью региона, финансируется государством рекреационный комплекс АРК по так называемому «остаточному принципу», что можно утверждать, основываясь на ряде данных, представленных в табл.1.

Таблица 1

Основные показатели деятельности рекреационного комплекса АР Крым, 2009-2011 гг.

Показатели	Ед.изм.	2009 год	2010 год	2011 год	2011 г. в % к 2009 г.
Валовой региональный продукт	млн. грн.	27396,0	32426,0	38220,0	139,5
Доходы сводного бюджета АРК	млн. грн.	6053,7	7625,3	9158,2	151,3
в т.ч. за вычетом официальных трансфертов	млн. грн.	3439,8	4778,1	4584,5	133,3
Объем реализации всех видов услуг санаторно-курортного комплекса	млн. грн.	8121,8	9340,1	9905,2	122,0
Сбор платежей в бюджеты всех уровней от курортных регионов	млн. грн.	2028,4	2407,1	2617,1	129,0
Сбор платежей в бюджет от предприятий санаторно-курортного и туристического комплексов	млн. грн.	270,7	320,6	366,5	135,4
Инвестиции в развитие санаторно-курортного комплекса	млн. грн.	5536,4	7477,7	9013,1	162,8
Численность работающих в регионе	тыс. чел.	396,2	410,6	389,6	98,3
Численность работающих в санаторно-курортном комплексе	тыс. чел.	42,0	44,0	45,6	108,6

Источник: составлено автором на основании [7, 8, 9]

Анализируя данные, представленные в табл.1, можно констатировать, что объем реализации всех видов услуг санаторно-курортного комплекса Крыма составляет в среднем 28,0 % валового регионального продукта АРК, а платежи в бюджеты всех уровней от курортных регионов равны трети доходов сводного бюджета автономии [8]. В тоже время фактически в бюджет АР Крым от деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса поступают только местные налоги (преимущественно – налог с доходов физических лиц), размер которых несравним с их фактической бюджетонаполняемостью, особенно учитывая, что численность трудовых ресурсов рекреационной направленности составляет всего 11,0 % от общерегиональной.

Данные табл.1 свидетельствуют о значительном объеме инвестиций в развитие санаторно-курортного комплекса Крыма в динамике за 2009-2011 гг. Однако практически вся сумма финансирования рекреационной отрасли - это средства частных отечественных и зарубежных инвесторов; доля бюджетных вложений – мизерна. Например,

утвержденной на региональном уровне Программой развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012-2013 гг. предусмотрено выделение отрасли всего 50,0 млн.грн. ежегодно, причем за счет бюджетных средств – только 20,0 % [7].

Вызвана эта ситуация тем, что так называемая «Всесоюзная здравница», под которой долгие годы подразумевался Крым, финансировалась в советское время из средств бюджета и внебюджетных страховых фондов, а поэтому не входила в перечень отраслей стратегического развития полуострова. Впервые приоритет в развитии санаторно-курортного комплекса автономии был установлен в Стратегии экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011-2020 годы, утвержденной постановлением Верховной Рады АРК № 121-6/10 от 22.12. 2010 г. [9], то есть всего два года назад. Более того, в Крыму статус города-курорта государственного значения имеет только г. Саки, хотя 13 регионов полуострова считаются курортными, а на статус территорий-курортов претендуют гг. Ялта, Алушта, Евпатория, Феодосия, Судак, Керчь и еще ряд населенных пунктов.

Таким образом, наблюдается явный диссонанс между имиджем Автономной Республики Крым как санаторно-курортного региона и его фактическим социально-экономическим развитием. Несоответствия в ключевых вопросах функционирования рекреационной отрасли на региональном уровне обусловлены, прежде всего, отсутствием стратегии и тактики маркетингового менеджмента как инструмента навигации движения АРК в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Такое отношение к маркетингу и возможностям его использования для целей управления наблюдается не только в Автономной Республике Крым и не только в санаторно-курортном комплексе. В Украине возможности практического применения маркетинговых технологий на уровне страны, региона, города рассматриваются весьма осмотрительно, формально даже не определено его место в системе территориального управления, отделы маркетинга есть только в некоторых мериях (гг. Львов, Харьков, Тернополь, Тростянец, Луцк). Маркетинг Автономной Республики Крым ограничивается участием в отдельных международных выставках, единичными рекламно-информационными компаниями, а из всех инструментов регионального маркетинга активно используется только SWOT-анализ региона, который выполняется не всегда качественно, и, как правило, заканчивается анализом сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, без разработки стратегии и сценариев, а тем более без определения тактических инструментов их реализации.

В указанной выше Программе развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012-2013 гг. осуществление эффективной имиджевой и маркетинговой политики, направленной на популяризацию крымского курорта и увеличение продолжительности отдыха выделено в число приоритетных направлений, однако после разработки целостной системы регулирования санаторно-курортного сектора и развития его инфраструктуры. С точки зрения теории регионального управления такой подход методически обоснован, однако практически он больше соответствует развитию новых отраслей, чем реструктуризации уже существующих, к которым относится рекреационный комплекс Автономной Республики Крым. В настоящее время имидж Крыма как курорта с дорогим и некачественным сервисом, курорта пляжного и неорганизованного отдыха, курорта с отсутствием развитой инфраструктуры и экологическими проблемами настолько прочно укрепился в сознании отечественных и зарубежных потребителей, что развитие системы менеджмента региона без маркетингового фундамента будет неэффективным. Кроме того, разработанная на правительственном уровне Программа не учитывает особенности развития отдельных санаторно-курортных зон Автономной Республики Крым, которые существенно отличаются друг от друга и требуют специфических подходов к комплексу маркетинговых коммуникаций.

В целом, этапы маркетингового менеджмента санаторно-курортного комплекса Автономной Республики Крым можно представить следующим образом (рис.1). Как следует из схемы, представленной на рис.1, процесс маркетингового менеджмента развития санаторно-курортных зон Крыма необходимо начать с их сегментации, так как в маркетинге территории очень важно правильное определение целевой аудитории, а не безадресное проведение компании. Рекреационные районы АР Крым (их можно выделить 8) обладают существенными отличиями друг от друга, что требует формирования отдельных комплексов санаторно-курортных услуг.

Например, для Южного района (гг. Ялта, Алушта), наиболее развитого и востребованного туристами, остро стоит проблема переориентации преимущественного пляжного курорта в СПА-курорт оздоровительного и лечебного характера, снижения сезонной нагрузки и ее перераспределения с другими рекреационными районами, сохранения заповедных территорий и экологического благополучия.



Рис.1. Стратегия маркетингового менеджмента развития санаторно-курортных зон Автономной Республики Крым

Источник: сформировано автором

Туристический рынок Северо-Западного рекреационного района (пгт. Черноморское, Раздольное), наоборот, является неактивным, ощущается недостаток отдыхающих (особенно в межсезонный период), крайне низка степень развитости инфраструктуры и уровня квалификации персонала, информатизации населения о возможностях дайвинга, грязелечения, зеленого туризма, пешеходного туризма и т.д.

Маркетинговая сегментация Крыма на санаторно-курортные зоны с дальнейшей разработкой комплексов целевых маркетинговых коммуникаций позволит максимально полно использовать рекреационные возможности полуострова и значительно повысить эффективность санаторно-курортного комплекса в целом. Разработку данных комплексов необходимо проводить с учетом регионоемкости как АР Крым в целом, так и отдельных санаторно-курортных зон, в целях расчета оптимальной нагрузки на природно-климатические ландшафты полуострова и нивелирования межсезонных колебаний. Данная оптимизация, путем применения различных приемов маркетинга, должна привести к оттоку части туристов и отдыхающих из южных районов Крыма в северный, восточный и западный Крым, переориентации потребителей от преимущественно летнего отдыха к отдыху и оздоровлению в зимне-весенний период.

Третьим этапом стратегии маркетингового менеджмента санаторно-курортных зон Крыма является расчет количества необходимых ресурсов для развития выделенных санаторно-курортных зон: научно-инновационных, трудовых, материальных, финансовых и т.д. Одним из основных компонентов ресурсного обеспечения модернизированного санаторно-курортного комплекса АРК должно стать внедрение научно-инновационных разработок, возможности которых в период стремительного развития информационного общества широко используются в зарубежной сфере услуг, но очень поверхностно в отечественной практике. К наиболее перспективным инновациям рекреационных территорий относятся новые виды туризма и санаторно-курортных услуг, инфраструктура развлечений, глобальные информационные сети бронирования и размещения отдыхающих, контекстная реклама и т.д.

Важнейшим элементом стратегии маркетингового менеджмента санаторно-курортных зон АРК является формирование высококвалифицированного персонала, недостаточное количество которого в настоящее время является одним из основных факторов низкой конкурентоспособности рекреационного комплекса полуострова. Вызвано данное обстоятельство, в первую очередь, сезонностью функционирования отрасли и преобладанием в структуре работников не профессионалов в сфере туризма и рекреации, а специалистов других направлений, привлеченных возможностью высокого заработка в летний период. Это обуславливает и небрежное отношение к работе, отсутствие увлеченности профессией и желания максимально удовлетворить потребности отдыхающих, недостаток узкопрофильных знаний и возможности их применения на практике. Не способствует изменению сложившейся ситуации и сфера образования Автономной Республики Крым, где специалистов для различных сфер санаторно-курортного комплекса обучают несколько ВУЗов, как региональных, так и филиалов других городов, однако выпуск которых не покрывает потребности отрасли. Так, в 2010 году в Крыму получили дипломы 55 младших специалиста по направлению «организация обслуживания в гостиницах и туристических комплексах», по направлению «туризм» - 7 бакалавров, 37 специалистов и 37 магистров, тогда как недостаток профессионалов насчитывает, по разным оценкам, от 1,0 тыс. до 4,5 тыс.чел. [8].

Необходимым аспектом подготовки высококвалифицированного персонала является и обязательное обучение работников краеведению, иностранным языкам, особенностям санаторно-курортного лечения в здравницах Крыма и туристических маршрутов полуострова, участие в тренингах и мастер-классах, ежегодное повышение их квалификации, в том числе за рубежом. Данными вопросами кадровой политики на региональном уровне и на отдельных предприятиях санаторно-курортного комплекса Крыма сегодня практически никто не занимается.

В отличие от менеджмента трудовых ресурсов, формирование ресурсной базы основных и оборотных средств санаторно-курортного комплекса Автономной Республики Крым происходит более эффективно, преимущественно за счет инвестиций в строительство новых частных гостиниц и пансионатов. Однако реконструкция и модернизация рекреационных территорий общегосударственного значения и предприятий

государственной формы собственности требует значительных объемов бюджетного финансирования, часть которого можно покрыть за счет туристического сбора. Следует отметить, что при правильном механизме его взимания, АР Крым может ежегодно получать до 50 млн. грн. дополнительных бюджетных средств, но при условии легализации частных домовладений.

Также к сфере государственного маркетингового менеджмента процесса функционирования санаторно-курортного комплекса Автономной Республики Крым необходимо отнести вопросы создания всесторонней и всесезонной инфраструктуры, нормативно-правового обеспечения и закрепления комплекса маркетинговых коммуникаций и формирования имиджа санаторно-курортных зон на уровне региональной стратегии развития автономии.

Учитывая необходимость усиления маркетинговой составляющей Программы развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012-2013 гг., ее финансовое обеспечение можно представить следующим образом (табл.2):

Таблица 2

Объемы финансирования санаторно-курортных зон Автономной Республики Крым, млн.грн.

Показатели реализации Программы	2013 год	2014 год	2015 год	Всего
Расходы, в т.ч.	100,0	100,0	100,0	300,0
-Государственный бюджет	46,5	38,0	30,5	115,0
- бюджет АРК	15,0	18,0	20,0	53,0
- местные бюджеты	3,5	4,0	4,5	12,0
- частные инвесторы	35,0	40,0	45,0	120,0
Доходы	2800,0	3000,0	3300,0	9100,0
Дополнительные платежи в бюджеты всех уровней	654,3	817,8	1063,2	2535,3

Источник: составлено автором на основании [7]

В целом, внедрение маркетинга в систему управления санаторно-курортными зонами Крыма может принести в течение 3-х лет дополнительный доход в размере 9,1 млрд. грн., а также увеличить поступления в бюджеты всех уровней на 2,5 млрд.грн.

Выводы:

1. В современной экономике маркетинг территорий является неотъемлемым элементом государственного и регионального управления, однако носит прикладной характер и не имеет четкой теоретической основы.

2. Особенностью маркетингового менеджмента санаторно-курортных зон сезонного характера является их социально-экономическая направленность, предусматривающая не только увеличение финансовых поступлений, но и стабильность занятости населения и сохранность окружающей среды.

3. Особенности развития и уникальность Автономной Республики Крым как региона с разнообразными санаторно-курортными зонами требует разработки системы маркетингового менеджмента их дальнейшего функционирования на основе эксклюзивной комбинации маркетинговых инструментов для каждого рекреационного района полуострова.

Аннотация

Раскрыты роль и значение маркетингового менеджмента в эффективном развитии отдельных регионов, показана необходимость формирования маркетинговой системы

регионального управления санаторно-курортным комплексом и санаторно-курортными зонами Автономной Республики Крым.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговый менеджмент, регион, региональный маркетинг, санаторно-курортный комплекс, санаторно-курортные зоны, сегментация, имидж, Автономная Республика Крым.

Анотація

Розкриті роль і значення маркетингового менеджменту в ефективному розвитку окремих регіонів, показана необхідність формування маркетингової системи регіонального керування санаторно-курортним комплексом і санаторно-курортними зонами Автономної Республіки Крим.

Ключові слова: маркетинг, маркетинговий менеджмент, регіон, регіональний маркетинг, санаторно-курортний комплекс, санаторно-курортні зони, сегментація, імідж, Автономна Республіка Крим.

Annotation

A role and value of marketing management are exposed in effective development of separate regions, the necessity of forming of the marketing system of regional management is shown by a sanatorium-resort complex and sanatorium-resort zones of Autonomous Republic of Crimea.

Keywords: marketing, marketing management, region, regional marketing, sanatorium-resort complex, sanatorium-resort zones, segmentation, image, Autonomous Republic of Crimea.

Список использованных источников:

1. Бєлєнький П. Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Бєлєнький П. Ю. // Вісник НАН України. – 2007. - № 5. – С. 8-18.
2. Буднікевич І. М. Особливості формування теорії муніципального маркетингу в Україні [Текст] / І. М. Буднікевич // Маркетинг та брендинг територій: проблеми регіонального розвитку: матеріали XXI Міжнародної науково-практичної конференції (Чернівці, 5-6 жовтня 2012 р.). – Чернівці: Чернівецькій національний університет імені Юрія Федьковича, 2012. – С. 7-10.
3. Дайан А. Маркетинг города [Текст] / А. Дайан. – М.: Экономика, 1993. – 208 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы [Текст] / Ф. Котлер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 377 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сандерс, В. Вонг. – М., СПб., К. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 944 с.
6. Лавров А. М. Региональный маркетинг: вопросы теории, методологии и практики [Текст] / А. М. Лавров. – Кемерово: Кузбасвузиздат, 1994. – 247 с.
7. Программа развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012-2013 годы, утвержденная постановлением Верховной Рады Автономной Республики Крым № 631-6/11 от 21.12.2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minek-crimea.gov.ua/content.php?cid=strategy
8. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Автономній Республіці Крим у 2010/11 році [Текст] : статистичний довідник / [за ред. Н. О. Полонської]. – Сімферополь : Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим, 2011. – 152 с.
9. Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011-2020 годы, утвержденная постановлением Верховной Рады Автономной Республики Крым № 121-6/10 от 22.12. 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minek-crimea.gov.ua/content.php?cid=strategy

УДК: 336:628.1

Левковська Л.В., Мандзик В.М.

СИСТЕМНІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВОДНИХ РЕСУРСІВ

Погіршення якості водних ресурсів та їх зростаюча дефіцитність належить до найбільш важливих проблем, які постають перед окремими країнами та регіонами. Вода – невід'ємна частина будь-якої еколого-соціальної системи і критичне погіршення її стану, спричинене антропогенним впливом на водні системи, неминуче призводить до природних, так і соціально-економічних криз. Через одночасне зростання світового споживання води, та рівня її забруднення, збільшується кількість країн, в яких обмежується доступ до водних ресурсів. У зв'язку з цим вода стала одним з головних лімітуючих факторів економічного розвитку.

Не обійшла ця тенденція й Україну, де спостерігається повсюдне забруднення річок і поверхневих водойм, що призводить до неухильного зростання вартості й зниження ефективності їх якісного очищення.

Постановка проблеми. Причиною незадовільного стану використання та охорони водних ресурсів є низка проблем, які умовно можна поділити на дві групи – виробничо-технічні та організаційно-економічні. До першої групи належать:

- ✓ незадовільний технічний стан і високий рівень зношеності основних засобів водогосподарського комплексу (ВГК), що часто призводить до катастрофічного забруднення водних об’єктів;
- ✓ висока енергоємність підприємств ВГК;
- ✓ значні непродуктивні втрати води в мережах, які в середньому становлять 38,5, а в окремих регіонах перевищують 50%;

Серед організаційно-економічних проблем варто виділити:

- ✓ скрутну фінансову ситуацію на підприємствах, що призводить до загального дефіциту фінансових ресурсів та обмеженості інвестицій, необхідних для розвитку, утримання в належному технічному стані та експлуатації системи водозабезпечення;
- ✓ недостатність обігових коштів на підприємствах та інвестицій, що обмежує здійснення заходів щодо модернізації інженерних споруд і мереж;
- ✓ недосконала тарифна політика, що не забезпечує можливість фінансування всіх необхідних природоохоронних заходів;
- ✓ інституційні перекоси у взаємовідносинах між суб’єктами управління, використання та володіння водними ресурсами;
- ✓ несформоване конкурентне середовище у сфері надання послуг і водозабезпечення через несприятливі умови для розробок та функціонування ефективних фінансово-кредитних механізмів залучення недержавних інвестицій.

Подолання проблемних питань розвитку водогосподарського комплексу України передбачає здійснення системних заходів за напрямами: капіталізації водних ресурсів, корпоратизації управління ВГК та інституціоналізації ринкових методів управління. Реалізація цих заходів дасть змогу залучити додаткові фінансові важелі розвитку економічної підсистеми ВГК. Капіталізація рентних доходів водокористувачів сприятиме переорієнтації фінансового механізму управління водними ресурсами економіки країни в напрямі зменшення частки прямого фінансового забезпечення (дотування) до поступового збільшення частки самофінансування, що сприятиме розширеному відтворенню потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні засади розвитку інституційного забезпечення капіталізації водних ресурсів розглянуті у наукових працях М.А. Хвесика, І.К. Бистрякова, В.А. Голяна, В.А. Сташука, В.В. Пилипіва [1 – 6] та

ін. Проте подальшого дослідження потребує механізм упровадження сучасних фінансових інструментів управління водним господарством.

Метою статті є розробка та обґрунтування механізмів інституційного забезпечення капіталізації водних ресурсів, які б ураховували особливості функціонування водних ресурсів у фінансовому просторі. Йдеться про необхідність надання водним ресурсам фінансової форми та забезпечення їх ефективного проходження через адекватну фінансову інфраструктуру.

Виклад основного матеріалу. Важливим напрямом зростання вартості активів водогосподарських об'єктів та наповнення сфери водокористування додатковими фінансовими ресурсами є їх капіталізація, під якою розуміють трансформацію коштів (частини чистого прибутку або інших прибутків) у додану вартість чи фактори виробництва, унаслідок чого досягається збільшення розміру власних коштів. Отже, капіталізація водних ресурсів – це складний процес перетворення факторів виробництва у капітал економічних систем, який повинен відбуватися на засадах гармонізації інтересів суб'єктів господарювання з метою забезпечення сталого розвитку національних територіальних утворень. Капіталізація водних ресурсів передусім повинна спрямовуватися на забезпечення не лише і не стільки рівня прибутку, скільки збільшення податкових надходжень до бюджетів, зайнятості і доходів населення, розвиток соціальної інфраструктури території, охорону та раціональне використання водних ресурсів.

Для того, щоб механізм капіталізації водних ресурсів запрацював, необхідні ґрунтовні зміни законодавчої бази у сфері захисту прав власності, застави, сек'ютиризації, а також розвиток практики відповідного правозастосування [4, с.60].

Окрім основних заходів, що сприятимуть капіталізації водних ресурсів, потрібно розробити та впровадити механізми їх комплексної економічної оцінки, організувати спеціалізовані ринки для торгівлі правами користування водними ресурсами, удосконалити інституціональне середовище водокористування тощо.

Найбільш поширеним способом введення в оборот некапіталізованих елементів національного багатства є механізм сек'юритизації активів, який розглядається як спосіб «перетворення» незадіяних активів у такі, що обертаються, за допомогою фондових ринків [3, с.345].

У процесі сек'юритизації активів необхідно здійснити виділення і передачу певних активів, наявних в ініціатора сек'юритизації, у диференційований пул фінансових активів, який списується з балансу ініціатора і передається новій спеціально створеній організації, яка в подальшому випускає цінні папери, забезпечені цими активами, і розміщує їх серед широкого кола інвесторів.

Специфікація прав власності на водні ресурси і створення ефективних правових інститутів їх захисту разом із низкою інших заходів забезпечать залучення у фінансовий обіг великої кількості водогосподарських об'єктів. У той же час, ураховуючи їх специфічність, яка полягає у високій соціально-економічній значущості та спираючись на позитивний закордонний досвід виникає потреба в розробленні системи обмежень, яка має убезпечити населення та навколишнє природне середовище від можливих негативних наслідків передачі прав користування водогосподарськими об'єктами приватним інвесторам, що не призведе до можливого суттєвого зменшення обсягів капіталізації. Основними елементами такої системи можуть бути довгострокові орендні чи концесійні права, замість прав повної власності розпорядження, різноманітні обмеження використання водогосподарських об'єктів та фінансових ресурсів, що безпосередньо пов'язані з їх діяльністю, тощо.

У сучасних умовах найбільш ефективно ресурси використовуються в ході реалізації конкретних проектів. При цьому, формуючи певну конфігурацію з іншими активами, виникає можливість суттєвого підвищення вартості сукупного активу. Стосовно водних ресурсів таке поєднання, на нашу думку є найбільш продуктивним і фізичним капіталом (інфраструктурою ЖКГ) та земельними ресурсами.

Пул водних ресурсів і фізичного капіталу. Ураховуючи зарубіжний досвід використання механізму сек‘юритизації активів, можна обґрунтувати механізм використання водних ресурсів у процесах відтворення фізичного капіталу. Так, оптимальним механізмом залучення довгострокового кредитного фінансування модернізації і заміни зношених елементів ЖКГ на прийнятних для позичальника умовах може стати проектне (структурне) фінансування, яке дає змогу об‘єднати характеристики одного або кількох активів в єдиний базовий – інструмент, що володіє оптимальними параметрами дохідності та ризику. Його суть полягає в об’єднанні різних фінансових потоків одного або кількох емітентів для створення більш привабливого для інвесторів інструмента, ніж його окремі складові.

Запропонована схема передбачає відділення активів суб‘єктів територіальних утворень та їх передачу в управління третій стороні – спеціалізованій управлінській компанії, яка приймає на себе й управління ризиками. Важливо зазначити, що під територіальним активом розуміють не тільки повне право власності на ті чи інші об‘єкти чи ресурси, але й специфіковані права. Загалом наявність забезпеченості фінансових зобов’язань спеціалізованих управлінських компаній адекватними правами та дохідними активами є базовою умовою реалізації схеми проектного фінансування. До таких фінансових гарантій можна віднести і дозволи на спеціальне водокористування.

Таким чином, включення водних ресурсів у проекти ЖКГ суттєво підвищить їх вартість, сприятиме використанню водної ренти на цілі модернізації економіки територіальних утворень [1, с.205].

Пул водних ресурсів і землі. При земельній іпотеці фінансові посередники не набувають прав на спеціальне користування іншими природними ресурсами, розміщеними на ділянці. Для інвесторів у сільське господарство оцінка землі може бути значно підвищеною за рахунок конструювання активу з прав на землю і водні ресурси, які становлять значну частину вартості зрошуваних сільгоспугідь. Дослідження показують, що вартість води при підключенні до землі і спеціалізованої інфраструктури, може бути набагато вищою, ніж ринкова вартість кожного окремого ресурсу.

На жаль, сучасний стан ринку позикового капіталу і техніко-технологічна база водогосподарських підприємств унеможливлюють реалізацію проривних проектів щодо модернізації та реконструкції об'єктів водогосподарської інфраструктури, тому необхідно створювати об'єднання підприємств, де буде значно вища концентрація капіталу, більш ефективний менеджмент грошових потоків та солідарна відповідальність за наслідки господарської діяльності.

Тому в системі управління водогосподарським комплексом і водними ресурсами необхідно йти шляхом децентралізації та диверсифікації окремих функцій – корпоратизації відносин, щоб поступово трансформувати командно-адміністративну модель управління водним сектором у мобільний корпоративний сегмент національного господарства

Перспективною формою раціонального використання водних ресурсів є створення холдингових компаній на базі підприємств цього сектору національного господарства. Для таких змін в інституціональному середовищі є певні передумови, проте, незважаючи на потужну виробничу базу, водогосподарські підприємства сьогодні не мають економічної самостійності і достатніх умов для комерціалізації. Крім того, водогосподарська діяльність пов'язана з використанням найважливіших видів природних ресурсів води й землі, для яких питання про власність остаточно не вирішене ні законодавчо, ні економічно. Нарешті, не останній за значимістю фактор полягає в тому, що специфіка розглянутої галузі зумовлює її монопольний характер, з одного боку, і соціальну спрямованість діяльності – з іншого, що, у свою чергу, передбачає активну участь держави в економіці галузі. Названі чинники значно ускладнюють упровадження нових форм управління водогосподарською діяльністю.

На нашу думку, державні підприємства, що працюють у системі Державне агентство водних ресурсів України на основі фінансових планів, мають отримати більшу автономію щодо вибору видів діяльності та партнерів. На їх базі варто створити державну холдингову компанію (рис.1), яка під патронатом зазначеного органу забезпечить достатню концентрацію фінансових ресурсів для модернізації техніко-технологічної бази цих підприємств. У виробничо-господарську практику останніх необхідно впровадити перспективні форми організації виробництва та праці, сформувати механізми якнайшвидшого освоєння найновіших досягнень науки і техніки в управлінській та комерційній діяльності. Функції материнської компанії може виконувати підприємство, утворене на базі Держводагенства України, а дочірньої – підприємства, що забезпечують водогосподарськими послугами галузевих водоспоживачів (промисловість, сільське господарство, житлово-комунальну сферу), і територіальні [5, с.308].

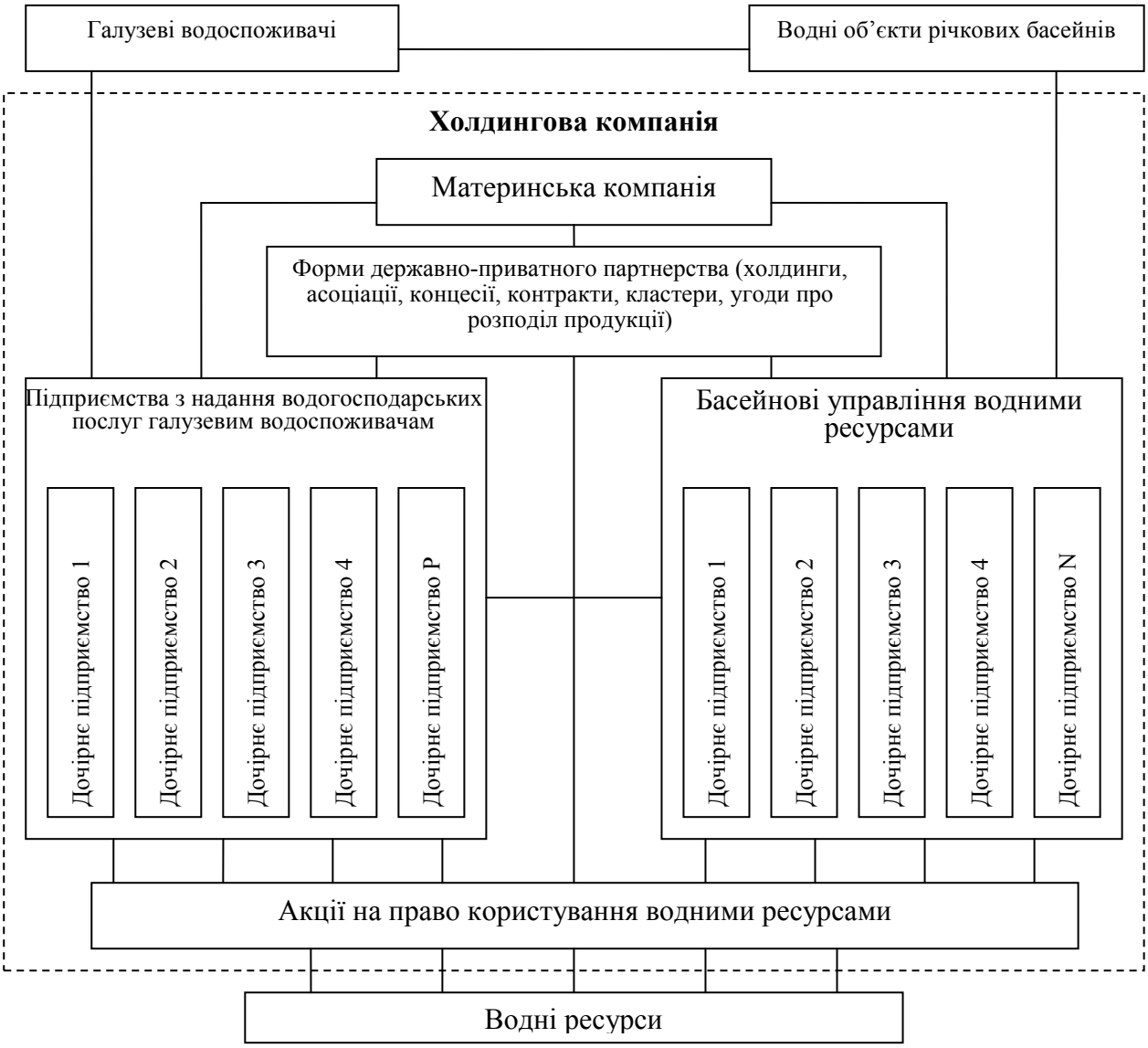


Рис. 1. Структура водогосподарської холдингової компанії

Басейнові управління водними ресурсами повинні забезпечити: екосистемне управління (вирішення проблем водозабезпечення й охорони вод у рамках водних екосистем, межами яких є басейнові простори, і відповідно до вимог їх цілісного і сталого розвитку); державне управління (через спеціально уповноважені басейнові органи управління використанням та охороною вод і водних об'єктів); економічне регулювання

використання та охорону вод. Таким чином управління водним господарством здійснюється державою і суспільством через басейнові управління на основі платного водокористування.

Управлінську діяльність в рамках басейнового підходу доцільно реалізувати в межах певних функцій, основними серед яких є:

– розробка і реалізація регіональних програм використання та охорони вод і відтворення водних ресурсів;

– здійснення державного обліку вод, ведення водного кадастру;

– моніторинг водних ресурсів, метою якого є забезпечення збирання, обробки, збереження та аналізу інформації про стан вод, прогнозування його змін та розроблення науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття управлінських рішень;

– видача дозволів на здійснення спеціального водокористування з метою визначення екологічно допустимих меж водокористування на певних водних об'єктах;

– нормування водокористування з метою визначення критеріїв оцінки екологічно допустимого впливу на водні об'єкти виробничої та іншої господарської діяльності та обсягів водокористування з урахуванням наявного потенціалу водних ресурсів на відповідних територіях;

– здійснення державного контролю за використанням і охороною вод, що сприятиме забезпеченню додержання всіма юридичними і фізичними особами вимог водного законодавства, зокрема щодо норм і правил у сфері використання та охорони поверхневих і підземних вод та джерел, внутрішніх морських вод і територіального моря, режиму водоохоронних зон, ведення державного обліку в цій сфері тощо.

Щодо підприємств із надання водогосподарських послуг галузевим водоспоживачам, то це повинні бути відповідні спеціалізовані управлінські компанії, які займаються комерційною діяльність у сфері водозабезпечення, і кожна регламентується та взаємоузгоджується з відповідними басейновими управліннями.

За рівнем участі материнської холдингової компанії в комерційній та виробничій діяльності це має бути змішаний холдинг, тобто поряд зі здійсненням функцій контролю та управління іншими компаніями вона буде безпосередньо залучена в комерційну та виробничу сфери [2, с.89].

Створення холдингової компанії на базі водогосподарських підприємств має забезпечити принципово новий магістральний напрям фінансування і планування надання водогосподарських послуг. Підприємства, що ввійдуть до холдингу, матимуть змогу отримувати необхідні для ефективної адаптації до ринкового середовища консалтингові послуги, використовувати енергоощадне та високопродуктивне обладнання на умовах лізингу, залучати додаткові фінансові ресурси з консолідованого бюджету та централізовані капітальні вкладення з інвестиційного фонду. Холдинг сприятиме проведенню єдиної політики щодо залучення зовнішніх джерел інвестування перспективних водогосподарських проектів комерційних банків та міжнародних природоохоронних фондів [6, с.498].

Для формування соціально орієнтованої ринкової економіки, яка ґрунтується на ресурсоощадливому природокористуванні, необхідно розробити сучасний інституціональний механізм екологозбалансованого водокористування, що вдало поєднуватиме формальні (закони, правила тощо) та неформальні (звичаї, цінності тощо) інститути, які прямо чи опосередковано забезпечуватимуть залучення водних ресурсів у господарський оборот, регулюватимуть їх перерозподіл і споживання. Сьогодні існує багато проблемних питань, які стосуються створення в інституціональному середовищі водокористування базисних інститутів, інститутів ринку та фінансово-економічного регулювання. Саме ці органи визначають засади володіння, користування й розпоряджання водними ресурсами, формують ринкову інфраструктуру здійснення товарно-грошових відносин у зв'язку із залученням та споживанням водної складової

продуктивних сил, систему спонукальних та заохочувальних заходів, які мають сприяти переходу національної економіки до використання маловодних та безводних технологій. Тому виникає необхідність формування інституціонального середовища водокористування, яке включатиме значно ширший спектр інституціональних одиниць, ніж система відносин, що сформувались у водогосподарському комплексі загалом та у водному господарстві зокрема (рис.2).

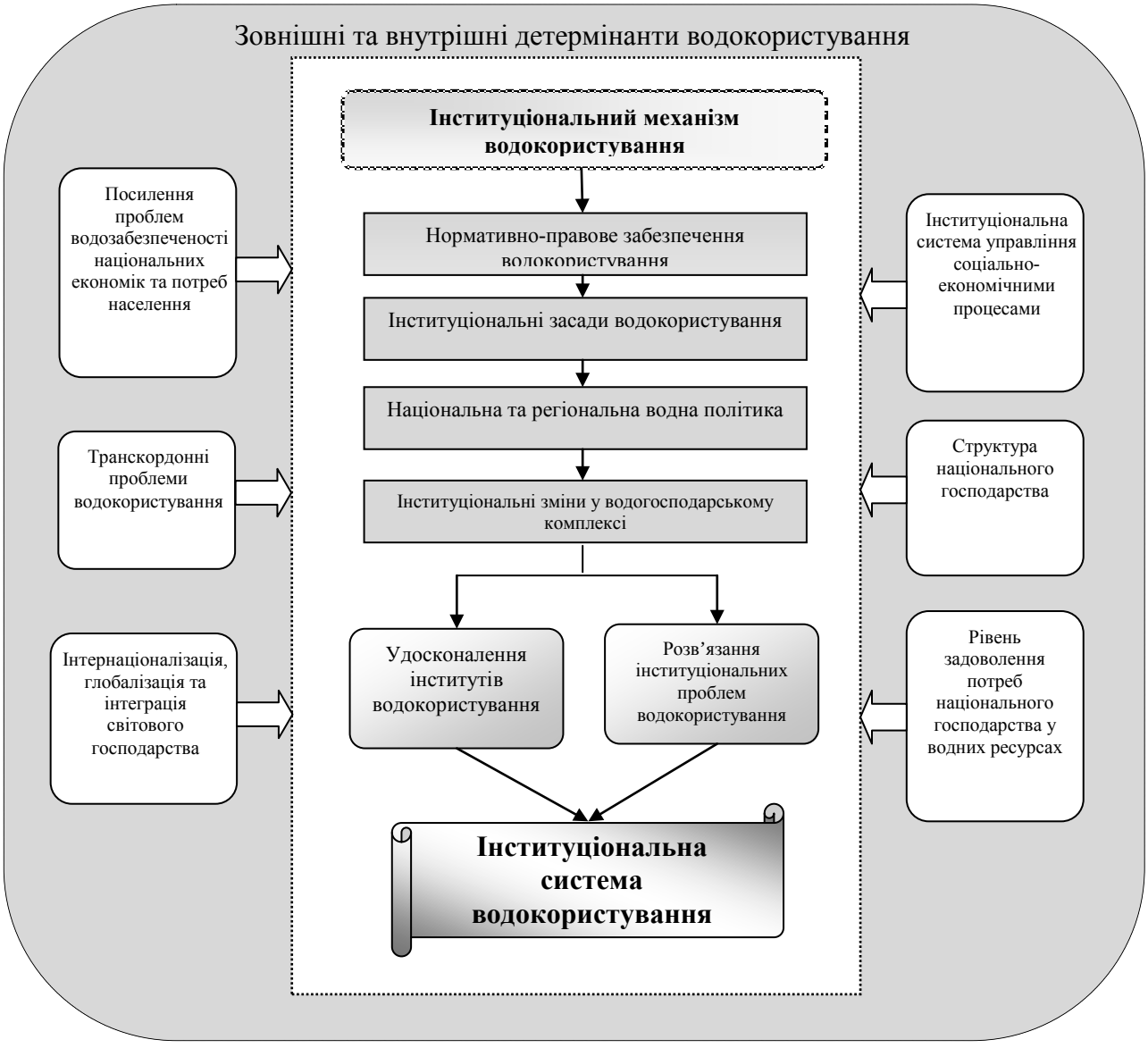


Рис. 2. Модель інституціонального середовища водокористування в ринкових умовах

Інститути ринку у сфері водокористування представлені інститутами ринкової інфраструктури, ринками водних ресурсів, тарованої води та водогосподарських послуг. Повноцінна ринкова інфраструктура водокористування має включати: екологічні банки, кредитні установи, торгові доми, аудиторські контори, консалтингові фірми, страхові та екологічні фонди, інжинірингові компанії тощо.

Ще одним базисним інститутом, який потребує масштабних трансформацій, є система управління водним господарством, що являє собою симбіоз облводгоспів і водогосподарських організацій, котрі пасивно впливають на економічні пропорції та екологічність водокористування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У розвиненому конкурентному ринковому середовищі фінансовий механізм управління водними

ресурсами ґрунтується на поєднанні як власної саморегулюючої дії, що становить власне його основу, так і системи державного регулювання ринкових відносин. Ринок на основі балансу попиту і пропозиції через механізм вільного ціноутворення загалом самостійно регулює розвиток окремих галузей, регіонів і підприємств, виробництво певних товарів та сферу послуг. Однак, ураховуючи, що сфера водокористування належить до природної монополії, визначальну роль у структурі фінансового механізму водокористування відіграє система державного регулювання. Вона має спрямовуватися насамперед на коригування, орієнтування ринкових механізмів на досягнення певних цілей і реалізацію визначених завдань, не замінювати ринкове саморегулювання, а лише доповнювати його і створювати необхідні умови для збалансованого розвитку.

Незважаючи на те, що в Україні доволі активно проходять процеси трансформації інститутів командно-адміністративної економіки в ринкові, водокористування характеризується гіпертрофованістю саме системи державного фінансового забезпечення водних ресурсів як у сфері управління ними, так і їх господарського освоєння та перерозподілу. Водночас мобільність й ефективність переливу капіталу у сфері водогосподарської діяльності значною мірою залежить від спектру ринкових інструментів та механізмів фінансового забезпечення, що в ній функціонують. Останні тенденції на світових ринках, динаміка інтеграційних та глобалізаційних процесів свідчать про його стрімке розширення. Необхідність розробки інституціональних засад упровадження організаційно-правових форм фінансового забезпечення особливо актуальна для тих сфер, де базисом є загальнодержавна власність, зокрема на водокористування.

Ураховуючи стратегічну важливість водної складової для забезпечення життєдіяльності населення та задоволення потреб господарського комплексу, подальшого вдосконалення потребують насамперед інституціональні зміни, які прямо (шляхом створення формальних інститутів) чи опосередковано (неформальні регулятори) впливають на охорону й відтворення водоресурсного потенціалу. В цьому контексті до формальних інститутів насамперед слід віднести нормативно-правове регулювання згідно з ринковими умовами господарювання, що включає організаційно-територіальний розподіл функцій відповідних органів управління, удосконалення системи фіскального регулювання та стимулювання раціонального водокористування.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що активізація глобалізаційних процесів приводить до імплементації в інституціональну структуру національної економіки сучасних ринкових інститутів, які змушують розширювати спектр інституціональних ланок залучення водних ресурсів у господарський оборот, їх відновлення, відтворення та охорони. Тому доцільно формувати інституціональний механізм екологозбалансованого водокористування, який оперуватиме значно ширшим спектром інституціональних одиниць, ніж система відносин, що утворилися у водогосподарському комплексі.

Анотація

У статті визначено основні проблеми раціонального водокористування та причини їх виникнення. Запропоновано механізми фінансового забезпечення водогосподарської діяльності, які передбачають здійснення системних заходів з метою підвищення капіталізації водних ресурсів, корпоратизацію системи управління водним господарством та розвиток системи інституційного забезпечення ринкових методів управління. Обґрунтовано необхідність формування інституціональної моделі сталого водокористування, яка передбачає активне функціонування значно ширшого переліку формальних та неформальних інституційних одиниць.

Ключові слова. Водні ресурси, фінансовий механізм, рента, капіталізація, корпоратизація, інституційне середовище, водогосподарський холдинг.

Аннотация

В статье определены основные проблемы рационального водопользования и причины их возникновения. Предложены механизмы финансового обеспечения водохозяйственной деятельности, которые предусматривают осуществление системных мер по повышению капитализации водных ресурсов, корпоратизации системы управления водным хозяйством и развитие системы институционального обеспечения рыночных методов управления. Обоснована необходимость формирования институциональной модели устойчивого водопользования, которая предусматривает активное функционирование значительно более широкого перечня формальных и неформальных институциональных единиц.

Ключевые слова. Водные ресурсы, финансовый механизм, рента, капитализация, корпоратизация, институциональная среда, водохозяйственный холдинг.

Summary

The article outlines the main problems of rational water use and their causes. The mechanisms of financial support for water management, providing for systematic measures to improve the capitalization of water resources, corporatisation of water management and development of institutional support for market management. The development of the institutional model of sustainable water use, which includes the active functioning of a much broader range of formal and informal institutional units.

Keywords. Water resources, financial mechanism, rent, capitalization, corporatization, the institutional environment hydroeconomic holding.

Списоквикористаної літератури:

1. Інституціоналізація природно-ресурсних відносин: [колективна монографія] / за заг. ред. д.е.н., проф., академіка НААН України М.А. Хвесика . – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку», 2012. – 400 с.
2. Левковська Л.В. Корпоративне управління сталим регіональним розвитком України: [монографія] / Л.В. Левковська. – К.: ДЕТУТ, 2011. – 300 с.
3. Пилипів В.В. Управління відтворенням територіальних економічних систем у фінансовому просторі / В.В. Пилипів. – К.: РВПС України НАН України. – 400 с.
4. Теоретико-методологічні засади формування рентних відносин у водному господарстві України / [М.А. Хвесик, Л.В. Левковська, В.М. Мандзик та ін.]. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2012.– 96 с.
5. Формування інституціонального середовища підприємницької діяльності у сфері природокористування: інвестиційно-інноваційний аспект: монографія / М.А. Хвесик, В.А. Голян, Ю.М. Хвесик, С.М. Демидюк. – Луцьк: ПВД «Твердиня», 2010. – 488 с.
6. Хвесик М. А. Інституціональна модель природокористування: пострадянський формат: [монографія] / М. А. Хвесик. – К.: Кондор, 2007. – 788 с.

УДК: 657

Богданова Ж.А.

ІСТОРИЧНО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПОСЛУГ В РІЗНИХ КРАЇНАХ

Постановка проблеми. Історично склалося, що представники різних економічних шкіл приділяли поглиблену увагу сутності витрат, у тому числі процесу формування собівартості продукції (товарів, робіт, послуг). Разом с тим, не зважаючи на велику кількість наукових та методичних праць цієї тематики, вже протягом кількох сторіч не вщухають дискусії щодо економічної категорії собівартості.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Собівартість та її окремі елементи складають предмет дослідження багатьох вчених й сьогодні. Зокрема, велику увагу цьому питанню приділяли такі вітчизняні вчені, як П. Атамас, І. Білоусова, Ф. Бутинець, П. Гарасим, С. Голов, М. Грещак, В. Добровський, А. Загородній, Ю. Кілочко, В. Лень, Л. Нападовська, І. Парасій-Вергуненко, Г. Партии, М. Пушкар, В. Сопко, О. Терещенко, Н. Ткаченко, А. Череп, М. Чумаченко. Також до цього кола дослідників можна віднести й українських практиків у сфері бухгалтерського обліку: Т. Каменську, Н. Шандову, К. Юрченко та ін.

У російської облікової теорії проблемами витрат займається велика кількість вчених, серед яких В. Івлев, О. Каверіна, Т. Карпова, В. Керімов.

Такий значний інтерес до теми витрат пов'язаний із великим колом питань, що стосуються дефініції витрат, класифікації витрат, процесу формуванням собівартості продукції та сутності калькуляції собівартості продукції (товарів, робіт або послуг).

Але, саме формуванню собівартості послуг приділялося дуже мало уваги.

У зв’язку з цим, **метою дослідження** є визначення та порівняння основних положень нормативних документів, які регулюють процес формування собівартості послуг в різних країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У першу чергу розглянемо нормативні документи, які регулюють процес формування собівартості продукції в різних країнах (табл. 1).

Таблиця 1.

Нормативні документи з формування собівартості в різних країнах

№ з/п	Країна	Нормативний документ
1	2	3
1.	Україна	П(с)БО 16 “Витрати” (затверджено наказом МФУ від 31.12.1999 р. №318)
2.	Росія	Положення по бухгалтерському обліку “Витрати організації” ПБУ 10/99 (затверджено наказом Мінфіну РФ від 06.05.1999 р.)
3.	Білорусь	Інструкція по бухгалтерському обліку “Витрати організації” (затверджено МФРБ від 26.12.2003)
4.	СРСР	Основні положення по плануванню, обліку та калькулюванню собівартості продукції на промислових підприємствах (затверджено Держпланом СРСР, Держкомцін СРСР, Мінфіном СРСР, ЦСУ СРСР від 20.01.1970)
5.	Країни Західної Європи	Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів, МСФЗ (IAS) 1 “Подання фінансових звітів”, МСФЗ (IAS) 2 “Запаси”, МСФЗ (IAS) 16 “Основні засоби”

Отже, нормативних документів призначених для регулювання процесу формування собівартості саме послуг немає в жодній з досліджених країн.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати " [8] розроблено відповідно до міжнародних стандартів. Хоча окремого міжнародного стандарту, який визначає методологію обліку витрат і порядок їх розкриття у фінансовій звітності немає. Питання, що стосуються поняття, оцінки, визнання та класифікації витрат, розкриваються у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, МСФЗ (IAS) 1 "Подання фінансових звітів" [3], МСФЗ (IAS) 2 "Запаси" [4], МСФЗ (IAS) 16 "Основні засоби" [5].

Усіма зазначеними положеннями, крім міжнародних стандартів, передбачено форми організації підприємств, на які вони поширюються.

Норми українського положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім банків і бюджетних установ); російські стандарти поширюються на всі комерційні організації (крім кредитних і страхових організацій), що є юридичними особами за законодавством РФ; положення Республіки Білорусь застосовуються до комерційних та некомерційних організації (крім банків та інших небанківських кредитно-фінансових організацій) та індивідуальних підприємців, тоді як стандарти СРСР були поширені на промислові підприємства державної форми власності.

Отже, положення Російської Федерації [7] та України регулюють діяльність лише комерційних організацій, тоді як положення Республіки Білорусь поширюються також і на некомерційні організації. Принципова різниця полягає в тому, що положення СРСР [6] регламентували діяльність лише державних підприємств.

Розглянемо визначення основних понять, які розглядаються в нормативних актах цих країн (рис. 1).

Отже, у вітчизняних П(С)БО застосовується поняття витрати. Під ними розуміють зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період.

Дане поняття є досить схожим із поняттям витрати, яке наводиться в положеннях Російської Федерації та Республіки Білорусь. Крім того, в Білорусії розрізняють поняття витрати і затрати. Згідно з їх інструкцією з бухгалтерського обліку "Витрати організації" [1] затрати – це вартісна оцінка ресурсів, спожитих організацією в процесі виробництва і реалізації товарів, продукції, виконання робіт, надання послуг.

В Радянському Союзі розглядалося таке поняття як собівартість, під яким розуміли виражені в грошовій формі поточні витрати підприємств на виробництво і збут продукції.

Згідно із п. 70 Принципів складання і представлення фінансової звітності (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) [2] поняття витрати є ідентичним із визначеннями даного поняття записаних в нормативних документах України, Росії та Білорусії, що спричинено тим, що дані країни прийняли міжнародні стандарти, як стандарти власної країни.

Згідно із українськими П(С)БО витрати класифікують на собівартість, загальновиробничі витрати, адміністративні, витрати на збут, інші операційні витрати, надзвичайні витрати. Російські стандарти розрізняють витрати по звичайним видам діяльності та інші витрати. Згідно із міжнародними стандартами слід виділяти витрати на продукт та витрати періоду. Поділ витрат в Республіці Білорусь здійснюється на витрати по видам діяльності, операційні витрати та позареалізаційні витрати. Тоді як в стандартах СРСР [6] застосовувалися такі види групування витрат:

- за місцем виникнення витрат (виробництва, цехів, учасників та ін.)
- за видами продукції, робіт та послуг;
- за видам витрат (статям та елементам витрат).

Тобто, в СРСР поділ витрат був найбільш деталізований і при цьому складові, які виділялися досить детально розписувалися.

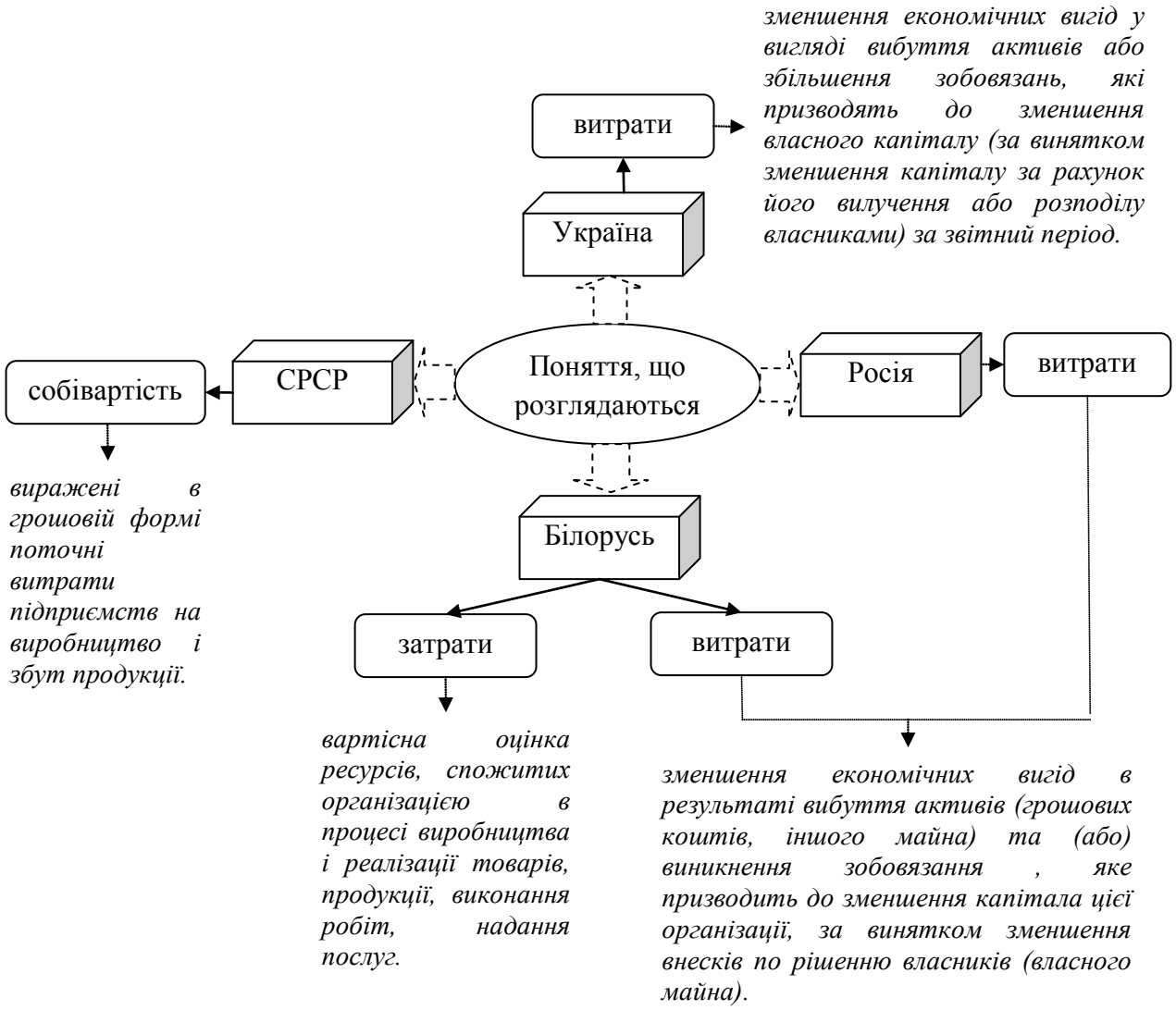


Рис. 1. Визначення основних понять в нормативно-правових актах

Розглянемо класифікацію витрат згідно з МСФЗ (табл. 2).

Таблиця 2.

Класифікація витрат згідно з МСФЗ

Види	Характеристика
Витрати, які виникають в процесі звичайної діяльності	Собівартість продаж, заробітна плата, амортизація тощо
Збитки: – нереалізовані	Виникають в результаті підвищення курсу обміну валюти
– реалізовані	Витрати, що виникають у результаті стихійного лиха, від реалізації основних засобів тощо

На відміну, від міжнародних стандартів в П(С)БО 16 “Витрати” [8] не розглядається така категорія як збитки. Визнання постійних і змінних витрат загальновиробничих витрат у П(С)БО 16 “Витрати” і в МСФЗ відмінностей немає, але в МСФЗ поділ цих витрат здійснюється з метою оцінки запасів, а у П(С)БО 16 “Витрати” – для визначення виробничої собівартості продукції.

В Україні, Росії та Білорусі чітко встановлений перелік витрат, які не визнаються витратами підприємства. В Республіці Білорусь не визнаються витратами підприємств вибуття активів:

– у зв'язку з придбанням (створенням) необоротних активів (основних засобів, незавершеного будівництва, нематеріальних активів і т.д.);

– вклади в статутні капітали інших підприємств, придбання акцій акціонерних товариств і інших цінних паперів не з метою перепродажу;

– за договорами комісії, агентським та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала і т.д.;

– в порядку попередньої оплати матеріально-виробничих запасів і інших цінностей, робіт, послуг;

– в погашення кредиту, позики, отриманих організацією.

Положення Російської Федерації з приводу даного питання є ідентичними з положеннями Білорусії. Окрім того, вітчизняні П(С)БО майже повністю копіюють положення Росії та Білорусії, крім перших двох ознак, а при цьому передбачають, що витратами не визнаються витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу та інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам визнання витрат.

Розглянемо більш детальніше порядок та умови визнання витрат підприємств в бухгалтерському обліку (табл. 3).

Таблиця 3.

Порядок та умови визнання витрат підприємств в різних країнах

Ознаки	Україна	Росія	Білорусь	СРСР	МСФЗ
1	2	3	4	5	6
Витрати відображаються відповідно до конкретного договору, вимог законодавчих і нормативних актів, звичаїв ділового обороту	–	+	–	–	
Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань	+	–		+	+
Призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком	+		–	+	
зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками)					
Відбудеться зменшення економічних вигод організації	+	+	+	+	+
Можуть бути достовірно оцінені	+	+	–	+	+
Витрати підлягають визнанню в бухгалтерському обліку незалежно від наміру отримати виручку, інші або інші доходи і від форми здійснення витрати (грошовою, натуральною і інший)	–	+	–		
Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені	+	–	+		–
Відповідний розподіл між звітними періодами у випадках, коли витрати забезпечують отримання доходів на протязі декількох звітних періодів	+	–	+		–

Отже, в Україні існують основні дві умови визнання витрат в бухгалтерському обліку:

1) вони можуть бути достовірно оцінені;

2) призводять до зменшення власного капіталу підприємства, за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками.

Крім того, згідно із П(С)БО 16 [8] витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Саме з даного питання виникає принципова різниця між українськими та російськими положеннями, оскільки відповідно до російських стандартів витрати підлягають визнанню в бухгалтерському обліку незалежно від наміру отримати виручку, інші або інші доходи і від форми здійснення витрати (грошовою, натуральною і інший). Тобто, згідно російських стандартів витрати не пов'язуються з отриманими доходами, так як це відбувається згідно із вітчизняними стандартами. Крім того, необхідно відмітити наявність ще однієї принципово відмінної умови визнання витрат – витрати відображаються відповідно до конкретного договору, вимог законодавчих і нормативних актів, звичаїв ділового обороту. В Республіці Білорусь вимоги до визнання витрат в бухгалтерському обліку є досить схожими до українських, але крім того ще передбачають виконання таких:

1) у випадку, коли виникають обставини, не обумовлені визнанням відповідних активів;

2) незалежно від того, в якому порядку вони приймаються для цілей розрахунку бази оподаткування.

Необхідно відмітити, що у зв'язку з тим, що положення СРСР регулюють процес формування собівартості продукції, а не розглядають окремо витрати, то й умови їх визнання відсутні. Крім того, МСФО не містить жодного спеціального стандарту, що регламентує бухгалтерський облік і відображення у звітності витрат. Приватні стандарти дають розпорядження по капіталізації і декапіталізації витрат, тобто по формуванню і списанню балансової вартості активів, а також зобов'язань у зв'язку з нарахуванням витрат.

Висновки. Отже, усі перераховані нормативні документи регулюють лише в загальному вигляді порядок визнання витрат та їх склад, при цьому жоден з них не передбачає особливі питання, які можуть виникати у підприємствах різних галузей економіки. Крім того, окремих нормативних актів, призначених для регулювання складу витрат і процесу формування собівартості, які б стосувалися послуг, також не передбачено. Вважаємо, що хоча б на рівні методичних рекомендацій, але Україна повинна регулювати процес формування собівартості послуг, що дасть можливість не включати до собівартості будь-які понесені витрати та зменшить собівартість послуги, а відповідно і ціну на неї.

Анотація

В статті досліджено сутність витрат та формування собівартості продукції (послуг). Проведено історично-правовий аналіз регулювання процесу формування собівартості послуг в різних країнах. Виявлено відсутність нормативно-правових актів, що регламентують саме формування собівартості послуг.

Ключові слова: витрати, фінансовий облік, формування собівартості, собівартість послуг.

Аннотация

В статье исследована сущность расходов и формирования себестоимости продукции (услуг). Проведен историко-правовой анализ регулирования процесса формирования себестоимости услуг в разных странах. Выявлено отсутствие нормативно-правовых актов, которые регламентируют, именно, формирование себестоимости услуг.

Ключевые слова: расходы, финансовый учет, формирование себестоимости, себестоимость услуг.

Summary

Essence of charges and forming of unit (services) cost is investigational in the article. The историко-правовой analysis of adjusting of process of forming of prime price of services is conducted in different countries. Absence of normatively-legal acts, which regulate, exactly, forming of prime price of services, is educed.

Keywords: charges, financial account, forming of prime price, prime price of services.

Список використаної літератури:

1. Инструкция по бухгалтерскому учету "Расходы организации", утверждена Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 26.12.2003 г. № 182.
2. Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів – Режим доступу до ресурсу: http://gaap.ru/artik les/774231
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 1 "Подання фінансових звітів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/document/92418/МСБО_1.pdf
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 2 "Запаси" [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/document/92420/МСБО_2.pdf
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 16 "Основні засоби" [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.pdf
6. Основні положення по плануванню, обліку та калькулюванню собівартості продукції на промислових підприємствах (затверджено Держпланом СРСР, Держкомцін СРСР, Мінфіном СРСР, ЦСУ СРСР від 20.01.1970)
7. Положення по бухгалтерському обліку "Витрати організації" ПБУ 10/99 (затверджено наказом Мінфіну РФ від 06.05.1999 р.)
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджене Наказом Мінфіну України від 31.12.99 р. № 318.

УДК: 65.016

Островська І.П.

САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки, санація має значний економічний потенціал, є важливим інструментом регулювання структурних змін та сталого розвитку аграрної сфери України і належить до системи найбільш вагомих механізмів фінансової стабілізації сільськогосподарських підприємств. Разом з тим, результати розвитку інституту банкрутства в Україні свідчать про низький рівень застосування санації: частка успішно завершених санаційних процедур у загальній кількості справ про банкрутство в останні роки не перевищує 3%[1]Саме тому дослідження механізмів, методів та форм санації є вкрай актуальним та своєчасним в умовах кризового стану аграрної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досвід впровадження санаційних заходів вітчизняних підприємств переконливо доводить, що практичному вирішенню цієї проблеми повинен передувати аналіз теоретичних поглядів відомих фахівців з питань фінансової санації, фінансового оздоровлення, фінансової безпеки, нормативно-правових засад санації, антикризового управління та державної підтримки аграрних підприємств, який враховує методологічний інструментарій зарубіжних досліджень та можливість його імплементації до рішення практичних задач в аграрній економіці України. Різні аспекти фінансового оздоровлення підприємств висвітлені у працях таких вітчизняних і зарубіжних авторів як М.Аістова, Є.Андрущак, О.Антонова, Е.Архипчук, І.Бланк, Н.Брюховецка, І.Булєв, В. Грачов, О.Дацій, В.Дроздова, Л.Зуєва, Г.Кадиков, І. Косарєва, Е.Коротков, Е.Куліш, Л.Лігоненко, Б.Полякова, М.Пушкар, С.Рамазанов, В.Ращупкіна, Р.Сайфулін, С.Салига, І.Стефанюк, О. Терещенко, А.Ткачов, І.Цигилик,Є.Чернявська.

Віддаючи належне науковому доробку відомих вчених в сфері антикризового управління: Білоконя Т.М, Бечко П.К, Бурлаки Ю. М. Гришовой І.Ю, Дем'яненка М.Я., Лупенка Ю.О., Непочатенко О.О., Пономаренка ВС., Тулуша Л.Д., Хоми І.Б, Шабатури Т.С.[5-8, 11, 12] необхідно зауважити, що теоретико-методологічні проблеми розробки організаційно-економічного механізму санації аграрних підприємств та обґрунтування її доцільності досліджено недостатньо.

Постановка завдання. Ставимо за мету дослідити основні аспекти санації харчових підприємств, її методи та форми.

Виклад основного матеріалу дослідження. На формування методів та форм проведення санації вплинули розвиток економічної теорії; еволюція економічних відносин держави як регулятора ринкової економіки; макроекономічні зміни, як наслідок фінансова криза та трансформаційний спад; нові підходи до приватизації підприємств харчової промисловості.

Предметом наукових дискусій провідних учених є питання, пов'язані з методами прогнозування фінансового стану підприємств, класифікацією фінансових джерел санації та послідовністю їх мобілізації; змістом контролінгу санації, порядком проведення санаційного аудиту; формами та розмірами державної фінансової підтримки підприємств; санаційними пріоритетами; швидкістю фінансового оздоровлення; приватизаційними аспектами санації підприємств тощо. Відновити платоспроможність, забезпечити стійке зростання й фінансову безпеку підприємства можна шляхом використання процедури санації – системи заходів, що здійснюються з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямованої на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової, виробничої структури боржника [1]. Проте аналіз сучасної практики свідчить, що досвід проведення санації підприємств майже відсутній із причин недосконалості процедури визнання підприємства банкрутом, низького рівня підготовки менеджерів з антикризового фінансового управління, відсутності спеціалізованих консультаційних та навчальних центрів з питань управління фінансами в умовах кризи.

Подолання наслідків фінансової дестабілізації потребує здійснення фінансової санації сільськогосподарських підприємств шляхом реалізації комплексу заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційно-правового та соціального характеру, спрямованих на відновлення платоспроможності, зміцнення фінансового стану й підвищення ефективності. До специфічних заходів фінансового оздоровлення у сільському господарстві відносяться також агротехнічні, зооінженерні,екологічні. Специфічними для фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств є такі цілі: врахування пріоритетів продовольчої безпеки населення регіону і насичення місцевих ринків сільськогосподарською продукцією; забезпечення захисту ґрунтів та недопущення порушень в екологічному балансі регіону; врегулювання інтересів

працівників сільськогосподарських підприємств та власників майнових паїв у процесах реструктуризації власності та виробництва.

Обґрунтування доцільності фінансового оздоровлення підприємства, визначення його напрямів і методів потребує розгалуженого аналізу наявності чи загрози нестійкого фінансового стану та банкрутства, оцінки глибини фінансової дестабілізації, виявлення негативних ознак фінансового стану, визначення здатності підприємства до усунення наслідків фінансової дестабілізації та відновлення стійкого фінансового стану, оцінки ефективності запропонованих заходів фінансового оздоровлення.

Санація підприємства – комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності в довготерміновому періоді. Тобто санація – це сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення. Тобто це система фінансових заходів щодо фінансового оздоровлення підприємства, спрямованих на запобігання оголошення підприємства банкрутом, його ліквідації.

Особливе місце у процесі санації посідають процеси, що виникають при мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств. Джерелами фінансування санації можуть бути кошти, залучені на умовах позики або на умовах власності; на поворотній або безповоротній основі.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування страхових фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру. Санаційні заходи організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, організаційно-правових форм бізнесу, підвищення якості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення виробничих стосунків між членами трудового колективу тощо. У цьому контексті розрізняють два види санації: санація зі збереженням існуючого юридичного статусу підприємства-боржника та санація зі зміною організаційно-правової форми та юридичного статусу підприємства (реорганізація).

Однією із найбільш ґрунтовних вітчизняних методик, що використовується для визначення санаційної спроможності підприємства вважають методику, запропоновану О.О. Терещенко. Сутність даної методики полягає у аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства, що супроводжується визначенням його сильних та слабких сторін [5].

У процесі діагностики господарської діяльності суб'єкта господарювання значна увага приділяється наступним аспектам:

- аналізу виробничої структури підприємства;
- оцінюванню рівня існуючої технології виробництва;
- аналізу витрат на виробництво;
- аналізу основних засобів та амортизаційних відрахувань - аналізу показників праці.

Результати, отримані в процесі діагностики господарської діяльності підприємства, дають можливість зробити висновки про забезпеченість, стан та ефективність використання основних факторів виробництва.

Аналізуючи фінансову сферу підприємства, особливу увагу звертають на динаміку та величину чистих активів, позичкового капіталу та кредиторської заборгованості, оцінку ліквідності та платоспроможності підприємства; аналіз дебіторської заборгованості; оцінювання ділової активності підприємства. Окрім того, детальному аналізу підлягає становище підприємства на ринку факторів виробництва та ринку збуту готової продукції.

Аналізуючи причини криз та сильні і слабкі сторони підприємства, рекомендують проводити СВОТ-аналіз.

Виробничо-технічні санаційні заходи мають носити інноваційний характер та пов'язані насамперед з модернізацією та оновленням виробничих основних фондів, зі зменшенням простоїв та підвищенням ритмічності виробництва, скороченням технологічного часу, поліпшенням якості продукції та зниженням її собівартості, вдосконаленням асортименту продукції, що випускається, пошуком та мобілізацією санаційних резервів у сфері виробництва.

Оскільки санація підприємства пов'язана зазвичай зі скороченням зайвого персоналу, велике значення мають санаційні заходи соціального характеру. Особливо це стосується фінансового оздоровлення підприємств великого масштабу. У такому разі звільнення працівників може призвести до соціальної нестабільності в регіоні. Саме тому потрібно вести поміркована політику звільнення у взаємозв'язку з реалізацією соціального плану проекту санації. Тут можуть бути передбачені такі заходи, як створення та фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозиція альтернативних робочих місць, додаткові виплати з безробіття, надання звільненим працівникам позик тощо.

Висновки з даного дослідження. Необхідність фінансового оздоровлення в сільському господарстві викликана нестійкістю фінансового стану та незадовільними результатами діяльності значної частки підприємств галузі. В сучасних умовах фінансова дестабілізація є наслідком впливу чотирьох груп специфічних для сільського господарства зовнішніх і внутрішніх чинників, пов’язаних із специфікою галузі як виду економічної діяльності, особливостями її місця в економіці держави, соціальними процесами на селі та демографією і сучасними особливостями аграрної економіки. Здійснення фінансового оздоровлення та державна підтримка цих процесів має спрямовуватися на подолання визначених чинників фінансової дестабілізації. У цілому можна підсумувати, що характерні риси для виділення особливостей заходів фінансового оздоровлення (санації) суб’єктів економіки визначаються:

1. З економічної точки зору. Йдеться про виявлення характерних ознак за галузевими, територіальними, функціональними, організаційно-правовими особливостями, а також за формою прояву ключових етапів (складових) впровадження процедур «банкрутство-санація-ліквідація», зокрема таких, як: джерела неплатоспроможності, внутрішні та зовнішні можливості фінансування санації, реорганізація й ліквідація.

2. З правової точки зору. Передбачає фіксацію окремих підприємств чи груп підприємств за однією ознакою або ж комбінацією кількох.

При розробці механізму фінансового оздоровлення слід розробляти заходи, спрямовані не лише на загальне фінансове оздоровлення суб’єктів господарювання, а й конкретизувати їх залежно від негативних ознак фінансового стану, притаманних підприємству.

Анотація

Розглянуто сутність реалізації санації, основною формою якої є фінансово-економічний механізм. Представлено концептуальну модель реалізації санації підприємств. Запропоновано методичні рекомендації реалізації санації з урахуванням критеріїв прийняття рішення та інноваційної складової.

Ключові слова: фінансово-економічний механізм санації, концепція реалізації, фінансування санації.

Аннотация

Рассмотрена сущность реализации санации, основной формой которой является финансово-экономический механизм. Представлена концептуальная модель реализации

санации предприятий. Предложены методические рекомендации с учетом критериев принятия решений и инновационной составляющей.

Ключевые слова: финансово-экономический механизм санации, концепція реализации, финансирование санации.

Summary

Essence of realization of readjustment the basic form of which is a mechanism is considered. The conceptual model of realization of readjustment of enterprises is presented. Methodical recommendations of realization of readjustment taking into account the criteria of decision-making are offered and innovative constituent.

Key words: financial and economic mechanism of readjustment, conception of realization, financing of readjustment

Список використаної літератури:

1. Білоконь Т. М. Організаційно-економічне забезпечення підвищення ефективності діяльності арбітражного керуючого / Т. М. Білоконь // Вісник Вінницького політехнічного інституту. — 2007. — № 3. — С. 18—23.
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 05.07.1999 р.
3. Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств / Є.М. Андрущак // Фінанси України : журнал. – 2004. – № 9. – С. 118-124.
4. Державний департамент з питань банкрутства. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.sdb.gov.ua.
5. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві:Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
6. Бурлака Ю. М. Фінансова санація сільськогосподарських підприємств: методологічний та регіональний аспекти / Ю. М. Бурлака // Збірник наукових праць КНТУ : Економічні науки. - 2010. - вип.17 [Електронний ресурс].– Режим доступу: tp://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npkntu_e/2010_17
7. Дем'яненко М. Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (доповідь) /М. Я. Дем'яненко // Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку: матеріали Дев'ятихрічних зборів Всеукр. Конгресу вчених економістів-аграрників 26-27 квітня 2007 року. – К. : ННЦ ІАЕ,2007. – С. 5-21.
8. Пономаренко ВС. Механізм санаційного управління підприємством. засади формування та моделі реалізації : монографія / Пономаренко В. С., Раєвнєва О. В., Степуріна С. О. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 212 с.
9. Офіційний сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http:www.ac-rada.gov.ua.
10. Аналітична інформація щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства Державним департаментом з питань банкрутства за березень 2010 року з доповненнямиhttp://sdb.gov.ua/control/uk/publish/
11. Гришова І.Ю. Розробка заходів управління ризиками фінансової безпеки підприємства. / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету: науково-методичний журнал. Серія: фінанси і кредит. №2 (33), 2012. – с.15-21.
12. Гришова І.Ю. Теоретичні засади фінансового забезпечення стратегічних рішень / І.Ю. Гришова // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць, Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2010. – Випуск 7(26). Частина І. – С. 267-275.

УДК: 338.439.5:631.147(477)

Орленко О.В.

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ІНТЕРВЕНЦІЙНОГО ФОНДУ – ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ КРУП'ЯНОГО РИНКУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ СВІТОВИХ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

Постановка проблеми. Виконання державної програми контролює державна установа – Аграрний Фонд України, за якою закріплено основні засади функціонування аграрного ринку та визначено механізми його державного цінового регулювання. Аграрний фонд є державним агентом, уповноваженим від імені держави реалізовувати цінову політику в аграрному секторі економіки. Він має статус спеціалізованої державної бюджетної установи.

За роки свого становлення Аграрний фонд набув відповідних повноважень для підтримки балансу інтересів як виробників сільськогосподарської продукції, так і її кінцевих споживачів.

Пріоритетними завданнями Фонду є формування державного інтервенційного фонду – державного запасу окремих видів сільськогосподарської продукції, який повинен гарантувати продовольчу безпеку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам пропорційного, збалансованого і ефективного розвитку круп`яної галузі, удосконалення зв`язків з суміжними галузями, раціоналізації використання сировинних ресурсів присвячені наукові праці В.Г. Вороніна, В.К. Докучаева, О.В. Крисального, М.Г. Лобаса, А.С. Лисецького, В.П. Нархова, А.К. Павлюченкова, С.Ф. Покропивного, П.П. Руснака, П.Т. Саблука, Б.П. Тарасенко, Л.М. Худолій, О.М. Шпичака, М.Г. Шелудько та інших учених-економістів.

Невирішені частини загальної проблеми та мета статті. Однак проблема розвитку та підвищення ефективності функціонування круп'яної галузі вирішена ще не повністю і вимагають подальшого дослідження. Круп'яний ринок являє собою такий тип функціонування зернового господарства, коли ринкові відносини не обмежуються сферою обміну, а включають в себе всі товарно – грошові відносини, які регулюють виробництво, збут і споживання зерна та формують господарські зв'язки між суб'єктами круп'яного ринку.

Виклад основного матеріалу. Наповнення державного інтервенційного фонду відбувається шляхом здійснення інтервенційних заходів, таких як спотові та форвардні закупівлі. Закупівлі здійснюються за ринковими цінами, що забезпечує сільгосповаровиробникам належний рівень рентабельності виробництва.

Державний інтервенційний фонд використовується для мінімізації цінових коливань на відповідних ринках, як шляхом поставки сировини, так і продуктів її переробки.

Аграрний фонд має право здійснювати короткострокове кредитування сільськогосподарських товаровиробників шляхом надання державної бюджетної позики під заставу сільськогосподарської продукції на пільгових умовах. Фонд ініціює визначення переліку об'єктів державного цінового регулювання на відповідний маркетинговий період, тобто тих видів сільськогосподарської продукції, на які, в разі необхідності, буде спрямовуватися державна бюджетна підтримка [1].

Держава планує одержати валовий збір зерна в 2015 р. в обсязі 71 млн. т. Таке виробництво повністю забезпечать потребу держави у продовольчому та фуражному зерні, а також у сировині для промислової переробки. Значна частина зерна (35 млн. т) буде використовуватись для експортних поставок.

Таблиця 1

Прогнозні показники виробництва круп'яних культур в 2015 та 2017 роках

Культура	2015 рік			2017 рік		
	Площа посіву, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. тонн	Площа посіву, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. тонн
Овес	320	30,7	982,4	320	34,3	1097,6
Горох	320	32,8	1049,6	320	36,6	1171,2
Гречка	300	19,9	597	300	22,3	669
Просо, сорго	500	42,1	2105	500	47,3	2365

Таким чином, загальний економічний ефект залежатиме від кон'юнктури ринку, дієвості важелів державної політики в регулюванні розвитку зернової галузі, ресурсоокупності використовуваних технологій вирощування зернових культур, структури та якості продукції. Задекларовані обсяги виробництва зерна при існуючих темпах інфляції забезпечать рентабельність на рівні 42%, за рахунок чого будуть створені умови розширеного виробництва в галузі та ліквідовано дефіцит обігових коштів на виробництво зерна. Додатковий щорічний ефект від запровадження нової схеми логістики буде становити близько 3 млрд. грн.

Таблиця 2

Баланс попиту та пропозиції зерна (млн. т) [2].

Показник	2010 р. факт	2011 р факт	Прогноз	
			2015 р.	2017 р.
Залишки на початок періоду	5,8	8,2	6,8	5,1
Виробництво	39,5	48,7	71,0	80,0
в т.ч. населення	9,5	9,5	8,5	7,0
Імпорт	0,2	0,2	0,1	0,1
Внутрішній попит на продукцію, всього	25,8	27,1	29,8	32,0
фонд споживання	7,0	7,0	7,0	7,0
насіння	2,6	3,0	3,1	3,1
корми	14,4	14,9	17,2	19,4
переробка на нехарчові цілі	1,2	1,5	1,5	1,5
втрати обігу	6	0,7	1,0	1,0
виробництво біоетанолу	0,0	0,0	—	—
Експорт	11,5	22,5	35,0	36,0
Стратегічний світовий запас	—	—	7,0	10,0
Залишки на кінець періоду	8,2	7,9	6,1	7,2

Посилення ролі Аграрного фонду у фінансовій підтримці зерновиробництва (через укладання строкових контрактів на поставку майбутнього урожаю) передбачає його фінансування з державного спеціального фонду, загального фонду та доходів від розміщення облігацій внутрішньої державної позички.

Таблиця 3.3

Прогноз фінансування Аграрного фонду (млрд. грн.)

№ п/п	Джерело	Рік				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Спец. фонд	2,2	3,0	4,0	5,0	6,0
2	Облігації ВДП	5,0	9,0	10,0	10,0	10,0
3	Загальн. фонд	0,8	1,0	1,0	1,5	2,0
Разом		8,0	13,0	15,0	16,5	18,0

Для виконання зазначених функцій та більш ефективного впливу на цінову ситуацію на ринку в умовах прогнозованої нестабільності світових цін на сільськогосподарську продукцію і, перш за все на зерно, фінансування Аграрного фонду необхідно збільшувати до 13,0 млрд. грн., в 2012 р. з яких 3,0 млрд. грн. — за рахунок коштів спеціального фонду державного бюджету (надходження від реалізації об'єктів державного цінового регулювання) та 1,0 млрд. грн. — за рахунок коштів загального фонду, а 9 млрд. грн. — за рахунок ОВДП. Відповідно до 2015 р. фінансування Аграрного фонду потрібно довести до 18 млрд. грн.[3].

Рис - головний продукт харчування для 2,5 млрд. людей. Попит на рис щорічно зростає і за прогнозами ФАО до 2020 р. він становитиме 781 млн. тонн та переважатиме попит на пшеницю на 2-3%. Для України безумовно крупа рисова не є основним продуктом, який забезпечує потребу в харчуванні. Проте, якщо проаналізувати частку рису у структурі круп, які споживає пересічний українець, то на рис припадає 31%, на гречку - 30%, пшоно - 13% і на інші - 26%. Таким чином, зрозуміло, що, не зважаючи на невеликі площі посіву, які коливалися в останні роки в межах 20-22 тис. га, рис для України є одним з головних дієтичних продуктів харчування [5].

Головним результатом реалізації Галузевої програми буде зростання валового виробництва зерна рису до 180-200 тис. тонн на рік, і таким чином забезпечення населення України власною рисовою крупою високої харчової якості. Вирішення цього питання буде досягнуто за рахунок використання рисових зрошувальних систем за призначенням та насичення їх основною культурою (рисом) у науково обґрунтованих межах, тобто посівні площі рису повинні займати в межах 50-60 % існуючих площ рисових систем (таблиця 4).

Для досягнення головного результату планується досягнення окремих планових параметрів, які у поєднанні будуть забезпечувати економічне зростання галузі та зростання добробуту населення рисосійних регіонів.

Одним з головних чинників, що забезпечують зростання врожайності та відповідно валових зборів сільськогосподарських культур, є використання нових високопродуктивних сортів для забезпечення насінням високих репродукцій рисосійних господарств України на території рисосійних регіонів створені насіннєві господарства, які за ліцензійними угодами з Інститутом рису НААНУ здійснюють вирощування першої репродукції нових сортів, а забезпеченням цих господарств насінням еліти займається державне підприємство «Дослідне господарство Інституту рису НААНУ» (ДПДГ ІР НААНУ) [6].

Таблиця 4

Прогнозовані обсяги виробництва зерна рису в Україні до 2015 року

Показники	Од. виміру	Роки					
		2010	2011	2012	2013*	2014*	2015*
Україна							
Посівна площа	тис. га	26,7	28,1	28,8	29,6	30,4	31,0
Валовий збір	тис. т	138,8	148,9	158,4	171,7	182,4	199,0
Урожайність	Тис/ га	5,2	5,3	5,5	5,8	6.0	6,4
АР Крим							
Посівна площа	тис. га	16,8	17,5	17,9	18,2	18,6	18,8
Валовий збір	тис. т	87,6	91,0	96,7	100,1	106,0	122,0
Урожайність	Тис/га	5,2	5,2	5,4	5,5	5,7	6,5
Херсонська обл.							
Посівна площа	тис. га	6,6	7,1	7,3	7,6	7,8	8,0
Валовий збір	тис. т	37,0	40,5	43,1	47,9	51,5	56, 0
Урожайність	Тис/га	5,6	5,7	5,9	6,3	6,6	7,0
Одеська обл.							
Посівна площа	тис. га	3,3	3,5	3,6	3,8	4,0	4,2
Валовий збір	тис. т	14,2	15,4	16,6	17,9	19,6	21,0
Урожайність	Тис/га	4,3	4,4	4,6	4,7	4,9	5,0

* - прогноз

Згідно з науково обґрунтованими нормами для успішного сортооновлення частка посівних площ базового насіння (еліта) серед загальної площі посіву не повинна бути меншою за 10%. Висівання рису насінням високих репродукцій вирішить ще одну проблему, а саме: зменшить кількість червонозерних форм рису, від присутності яких в масі зерна залежить кількість та якість, а відповідно й ціна виробленої крупи рису.

Іншим показником, за рахунок якого планується виконання головного завдання програми, є повноцінне використання сортових ресурсів. На даний час Україна має ряд сортів з врожайністю від 7 до 9 тонн з 1 гектара, що характеризуються високою якістю та виходом крупи [4].

Таким чином, реалізація завдань Програми в частині розробки, удосконалення та впровадження зональних ресурсозберігаючих, екологічно безпечних технологій вирощування нових високоврожайних та адаптованих сортів, що допоможуть у повній мірі реалізувати генетичний потенціал сортів, дозволить суттєво збільшити валове виробництво зерна рису. Для повноти реалізації потенціалу сортів рослини рису повинні бути забезпечені поживними речовинами, водою, мати надійну систему захисту [6]. Виконання програмних заходів з реконструкції та відновлення внутрішньогосподарської мережі рисових зрошувальних систем, проведення капітального планування чеків забезпечить не тільки роботу систем у проектному режимі, але й зменшить кількість непродуктивних втрат зрошувальної води як під час її подачі до рисових полів, так і під час вегетації рису. На даний час середня зрошувальна норма рису по Україні коливається у межах 25-27 тис. куб.м/га

Інститутом рису НААНУ розроблена та впроваджена технологія вирощування рису з врахуванням вимог охорони навколишнього середовища в господарствах України, яка забезпечує зменшення зрошувальної норми до 15-18 тис. куб.м/га, що у разі широкого

застосування на всіх рисових полях дозволить зменшити загальне споживання зрошувальної води при 25 тис. га посівних площ рису на 250 млн. куб.м.

Реалізація Програми створення вітчизняних гібридів рису з потенціалом врожайності 12-13 тонн з 1 га дозволить не тільки зезпечити Україну вітчизняним продуктом, а й виступати у ролі експортера та збільшити експорт продукції рисівництва з 7-8 тис. тонн на рік до 20-30 тис. тонн.

Виконання завдань програми дозволить:

1) розширити площу ріллі за рахунок більш повного використання побудованих, але не використаних рисових зрошувальних систем;

2) забезпечити збільшення валового виробництва рису та створення нових переробних підприємств за рахунок збільшення обсягів вирощеної продукції;

3) збільшити асортимент та обсяг виробленої продукції за рахунок вирощування в рисовій сівозміні супутніх культур;

4) покращити агромеліоративний стан ґрунтів рисових агроландшафтів, уникнути процесів заболочування та вторинного засолення за рахунок роботи рисових систем у проектному режимі;

5) покращити економічний стан агропромислових підприємств, що задіяні у виробництві рису.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Загальна економічна та соціальна ефективність розробленої програми буде залежати, насамперед, від кон'юнктури ринку, від дієвості інструментів державної аграрної політики, окупності витрат, пов'язаних з розвитком галузі щодо кількості виробленої продукції. Задекларовані програмою обсяги виробництва рису забезпечать понад 50% рентабельності поточних витрат і дозволять вести рисівницьку галузь на засадах розширеного виробництва.

Оскільки галузева комплексна програма «Рис України 2010-2015 роки» є складовою частиною Державної цільової програми «Зерно України 2009-2015 роки», то для реалізації завдань, визначених Програмою, передбачається спільне фінансування за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, іноземних та українських інвестицій у формах і видах, передбачених законодавством України, власних коштів аграрних суб'єктів підприємництва та інших джерел фінансування. Для забезпечення ефективного функціонування галузі рисівництва і отримання запланованого Програмою рівня виробництва потреба у грошових та матеріально-технічних ресурсах у грошовому виразі орієнтовно буде складати - 1600 млн. гривень.

У процесі виконання заходів програми, направлених на її здійснення, можливе виникнення ризиків зовнішнього характеру, що не піддаються впливу у рамках Програми. До головних ризиків можна віднести - значне відхилення природно-кліматичних умов від норми, ризики у сфері збуту рису та продукції з нього, ризики, пов'язані зі вступом України до СОТ, залежність економіки країни від світових цін та інші ризики макроекономічного характеру.

Беручи до уваги сучасні тенденції розвитку аграрного сектору України, світове виробництво рису та постійно зростаючий попит на рис у світі та відсутність реальних можливостей різкого збільшення його виробництва через обмеженість земельних та водних ресурсів у світі, а також необхідність диверсифікації галузі рисівництва, слід вважати, що державну підтримку виробництва рису треба розглядати як інструмент для масштабних змін в аграрному секторі економіки, який дасть змогу підвищити ефективність зерновиробництва в цілому.

Анотація

В статті розглянуто значення круп’яних культур в формуванні державного інтервенційного фонду в умовах нестабільності світових цін на сільськогосподарську продукцію. Досліджено особливості ефективного розвитку цього комплексу в контексті національної аграрної політики.

Ключові слова: круп'яний ринок, інтервенційний фонд, світові ціни

Аннотация

В статье рассмотрено значение крупяных культур в формировании государственного интервенционного фонда в условиях нестабильности мировых цен на сельскохозяйственную продукцию. Исследованы особенности эффективного развития этого комплекса в контексте национальной аграрной политики.

Ключевые слова: крупяной рынок, интервенционный фонд, мировые цены

Annotation

The paper considers the value of cereal crops in the formation of the state intervention fund in an unstable world prices for agricultural products. The features of effective development of this complex in the context of national agricultural policy.

Keywords: grinding market intervention fund, world prices

Список використаних джерел:

1. Алєксєєва О.С. Інтенсифікація виробництва круп'яних культур / О.С. Алєксєєва, О.П. Якименко, М.Ф. Трифонова та ін.; За ред. О.С. Алєксєєвої. – К.: Урожай, 2011. – 160 с.
2. Димтрук Б. П. Про формування інфраструктури міжнародного ринку зерна / Б. П. Димтрук // Економіка АПК. - 2012. - № 5. - С. 60-62.
3. Довганчин Г. В. Роль державного регулювання економічних відносин в агропромисловому виробництві / Довганчин Г. В. // Економіка АПК. - 2011. - № 5 - С.7.
4. Муржи Г. Г. Маркетинг у підвищенні конкурентоспроможності виробництва рису / Г. Г.Муржи // Економіка АПК. - 2011. - № 7. - С. 106-108.
5. Немченко Г. Диверсифікація виробництва : цілі і напрями діяльності / Г. Немченко, С. Донецька, - К. Дияконів. - 2010. - № 1. - С. 107-113.
6. Осадчук О.Л. Якість продукції як об'єкт управління / О. Л. Осадчук – 2011. – №4. – с. 147.

УДК: 338.1

Кужель В.В.

СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Постановка проблеми: У сучасних умовах зміни в структурі виробництва вимагають зміни організаційної форми підприємства. Його традиційна форма не відповідає вимогам сучасного ринкового середовища, процесам комп'ютеризації та інформатизації, тому на зміну їй приходять нові: мережні, віртуальні підприємства, їх альянси, а також кластери, які враховують місце розташування підприємств і роблять його важливим чинником їх розвитку і ефективності. Ці радикальні зміни повинні знайти своє відображення в економічній теорії, практиці господарювання аграрних підприємств і навчальних процесах спеціалізованих аграрних університетах.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Деякі напрями розвитку сучасної теорії підприємства трансформаційної економіки з точки зору загальних закономірностей розвитку економічної системи у пострадянський період знайшли своє висвітлення в

роботах українських економістів В.Андрійчука, В. Базилевича, В.Юрчишина, П.Гайдуцького, М. Маліка, І. Топихи, І. Гришовой, О. Наумова, Н. Ботвиной, С. Стояновой-Коваль, В. Замлинського, В.Поповича, О.Непочатенко, Ю.Нестерчук, П.Бечко, Т.Гнатьєвой , В.Слободяна, І.Хоми та ін.

Проте, на сучасному етапі розвитку аграрної сфери проблеми організаційно-економічних механізмів розвитку сільськогосподарських підприємств та їх економічних відносин залишаються такими, що потребують подальших наукових розвідок.

Мета дослідження: Провести узагальнюючий аналіз методологічних підходів теорій організаційно-економічного розвитку аграної сфери, зокрема аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу: Підприємство перетворюється на систему, єдину цілісність під впливом системоутворюючих факторів підприємства. Головним принципом теоретико-методологічного аналізу як самого підприємства, так і теорій його розвитку є підхід із точки зору системоутворюючих факторів, рівня їх зрілості, взаємозв'язку і взаємообумовленості. До них відносяться:

- виробничо-технічний комплекс (певна група засобів виробництва, система машин і технологій);
- компетенції та навички працівників;
- соціально-економічні відносини (відносини всередині колективу, з власниками, з іншими агентами);
- управління, організація, стратегія (організаційна структура управління, організаційна форма підприємства, поведінка підприємства);
- мета підприємства (інтереси і мотиви діяльності).

Техніко-економічні фактори обумовлюють місце розташування виробництва і рівень продуктивності праці. В сучасному виробництві зміщується акцент із процесу виробництва нових виробів до нових технологій, що визначальним чином впливає на підприємство, його форму і тип. Ускладнення процесів виробництва та високі вимоги до якості товарів викликали потребу в спеціалізованих підприємствах замість універсальних, особливо в аграрній сфері, оскільки виникла необхідність у переході на інноваційну модель розвитку. Поглиблення спеціалізації ставить на перший план проблему кооперування виробництва, стандартизації, а також швидке оновлення у визначений строк.

Використання гнучких технологій і часті зміни продукту на їх основі змінюють процеси конструювання і проектні функції підприємства. Традиційні послідовні моделі взаємодій окремих спеціалістів змінюються командами конструкторів, інженерів, технологів і виробників, які працюють разом, щоб створювати якісні і ефективні продукти. Викликані новими технологіями зміни впливають на характеристики робочих місць і просування працівників по службових сходинках. Інженери змушені часто переміщуватися по різних робочих місцях, щоб глибше зрозуміти потенційні можливості і потреби підрозділів компанії. Робітники, в свою чергу, намагаються оволодіти низкою трудових навичок, щоб бути готовими рухатись від завдання до завдання, часто працюючи в командах і одержуючи винагороду за майстерність, якою вони оволоділи, а не за конкретну роботу, зроблену ними. В сучасних умовах рівень майстерності і знань визначає конкурентоспроможність підприємства і формує його конкурентні переваги.

Відносини всередині сучасного аграрного підприємства переживають глибокі зрушення, що спричинені, перш за все, техніко-економічними чинниками. Закономірною стає відносна нестабільність трудового колективу. В його складі з'являються тимчасові групи, і працівники можуть одночасно бути учасниками декількох таких груп. У зв'язку з цим змінюється система взаємовідносин працівників з адміністрацією, зменшується роль профспілок, які не в змозі виражати різноманітність інтересів працівників і ефективно їх

захищати. Ще більше ускладнює проблему взаємовідносин всередині підприємства та обставина, що працівники підприємства стають його співвласниками.

Управління, організація і стратегія як системоутворюючі фактори характеризують активну поведінку підприємства. Сучасні зміни в цих факторах пов'язані зі створенням і впровадженням адаптивних структур, що урівноважують потреби в децентралізованому прийнятті рішень та в експлуатації віддачі від масштабу. Зміни в організаційних структурах і управлінні модифікують природу самого підприємства: в ньому виникають внутрішні, або організаційні ринки. Йдеться про перенесення закономірностей та принципів ринкового господарства у внутрішню діяльність підприємства. Підрозділи підприємства стають автономними ланками, які купують і продають товари та послуги всередині і зовні, об'єднуються єдиними інформаційними мережами, фінансовими системами і підприємницькою культурою.

Нова корпоративна модель передбачає розширення кооперування серед конкурентів, постачальників і споживачів. Тим самим змінюється уява про межі підприємства. Професіональні знання та уміння кожного партнера дозволяють створювати найкращу організацію, в якій будь-який процес і функція реалізуються на рівні світових стандартів. Компанії об'єднуються для того, щоб використати спеціальні ринкові можливості, які для окремо взятих підприємств не існують

Мета виступає одним з важливих системоутворюючих факторів підприємства, оскільки в ній реалізуються інтереси та мотиви працівників і власників, що, в свою чергу, визначає поведінку підприємства на ринку і його місце в економічній структурі суспільства. Розглядаючи мету підприємства як системоутворюючий фактор, слід аналізувати систему цілей, де досягнення однієї передбачає поступання іншими, і в той же час виконання тих чи інших завдань щодо досягнення однієї мети надає можливість ставити і розв'язувати завдання, пов'язані з іншими цілями. Аналіз системоутворюючих факторів дозволив виділити різні типи підприємств які діють у ринковій та трансформаційній економіках (табл. 1.).

Виходячи з названих факторів, проаналізовані існуючі теорії підприємства, обгрунтована їх класифікація та виділені особливості формування сучасної теорії підприємства і теорії підприємства трансформаційного типу. Доведено, що всі існуючі теорії підприємства тією чи іншою мірою тяжіють до одного із його системоутворюючих факторів.

В класичній теорії фірми при всій різноманітності концепцій і течій, що її представляють, чітко викристалізовується підхід до підприємства як до виробника благ і послуг (підприємство як виробничий комплекс, представлений виробничою функцією), де всі проблеми зводяться до рівня витрат і величини прибутку.

Теорія трансакційних витрат розглядає підприємство з позиції відносин всередині підприємства і за його межами. В центрі її досліджень – контракти: довгострокові, короткострокові, повні, неповні, що опосередковують всі взаємовідносини між економічними агентами. Ідея представити підприємство як мережу контрактів є досить перспективною. Всі сучасні теорії тією чи іншою мірою її використовують. У даній теорії ринок і підприємство розглядаються як альтернативні способи укладання контрактів. Ринок – це мережа зовнішніх контрактів, а фірма – мережа внутрішніх контрактів.

Управлінська (менеджерська) теорія фірми розглядає підприємство з точки зору відносин власників (акціонерів) і управляючих. Аналіз базується на вирішенні проблеми розподілу власності та управління, невідповідності інтересів і мотивів акціонерів і менеджерів.

У теорії поведінки (біхевіористська теорія) підприємство аналізується з точки зору мотивів і цілей його працівників, власників, клієнтів, постачальників. Біхевіористи значно розширюють межі підприємства, включаючи в нього всіх економічних агентів зовнішнього середовища, які мають відносини з даним підприємством.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика типів підприємств

Традиційне підприємство	Сучасне підприємство	Підприємство трансформаційної економіки
1. Матеріально-технічна база ґрунтується на капіталоємних активах, що забезпечує віддачу від масштабу і перевагу над фірмами, що приходять на даний ринок. 2. Переважання матеріального виробництва над іншими сферами. 3. Переваги віддаються вертикальній інтеграції і встановленню прямого контролю над постачальниками і споживачами, що обумовлено нерозвиненістю ринку проміжних продуктів. 4. Залежність працівників від керівництва через низьку конкурентність ринку робочої сили і неможливость застосування повною мірою специфічних навичок, здобутих на даному підприємстві. 5. Розпорошення власності для забезпечення інвестицій і відповідних розмірів фірми і капіталоємності її активів. 6. Акціонери, менеджери і працівники мають різні цілі , які необхідно поєднати, чим займається корпоративне управління. 7. Межі підприємства чітко окреслені і визначаються матеріальними активами. 8. Мета підприємства – максимізація прибутку.	1. Зростання частки нематеріальних активів і зменшення матеріальних. 2. Головним засобом виробництва стає інформація, яка є результатом діяльності трудового колективу. 3. Гнучкість у відносинах зі співробітниками, партнерами, споживачами, відмова від жорсткого контролю над ними. 4. Формування внутрішніх ринків, які стимулюють зв'язки між підрозділами підприємства і сприяють зниженню витрат. 5. Більш широкі можливості працівників фірми використовувати свої компетенції як у межах фірми, так і поза ними. 6. Розмитість організаційних меж фірми, можливість їх постійних змін за рахунок екстерналізації або інтерналізації функцій. 7. Метою є формування конкурентних переваг з урахуванням прибутковості, завдяки відданості споживачу.	1. Матеріально-технічна база відносно відстала, основні фонди зношені, перевага віддається капіталоємним активам. 2. Нечіткість і мінливість законодавчої бази, застосування різних норм до різних підприємств владними структурами. 3. Нестабільність економічного стану, організаційна слабкість, спекулятивна діяльність, деспеціалізація виробництва. 4. Висока частка тіньового виробництва, прямий чи непрямий контроль з боку кримінальних структур. 5. Слабка специфікація прав власності, неспівпадання реального і формального власників, відсутність механізмів реалізації прав власності. 6. Розмитість організаційних меж підприємств, викликана особливостями відносин власності у трансформаційній економіці, а також специфікою відносин між економічними агентами. 7. Велика кількість формально зареєстрованих, але фактично непрацюючих підприємств. 8. Мета – виживання, збереження трудового колективу, беззбитковість.

На основі наукового пошуку доведено, що сучасна теорія підприємства повинна будуватися, виходячи з єдності всіх системоутворюючих факторів підприємства.[1-4] Тому, особлива увага приділяється теорії стратегії та еволюційній теорії. Теорія стратегії аналізує підприємство в динамічному середовищі з урахуванням невизначеності оточуючого середовища. Еволюційна теорія в центр аналізу ставить проблему переходу від одного стану до іншого і пропонує комп'ютерні моделі, в яких враховуються всі параметри підприємства і аналізуються наслідки їх змін. У той же час соціальна характеристика підприємства в них відсутня, що є значним недоліком.

Взаємозв'язок існуючих теорій із системоутворюючими факторами зображено схемою (рис.1.)



Рис 1. Класифікація теоретичних концепцій фірми на основі системоутворюючих факторів.

При дослідженні підприємства перехідного типу слід виходити з методологічних принципів сучасної інституціональної теорії. Теорія підприємства в трансформаційній економіці обумовлена особливостями формування відносин власності, розмитістю їх меж, неспівпаданням формальних і реальних власників. Рекомбінована власність зумовлює специфіку функціонування реального підприємства. В теорії підприємства трансформаційної економіки відображаються також специфічні риси системоутворюючих факторів, що пов'язані з недостатнім рівнем розвитку матеріально-технічної бази, особливостями формування і розвитку трудового колективу, консерватизмом організації і управління, відсутністю на більшості підприємств стратегії. Розробка теоретичних аспектів надає можливість визначити перспективи подальшого розвитку даного типу підприємства і особливості його переходу до сучасного підприємства.

Висновки: Проведений аналіз структур управління українських підприємств свідчить про те, що в основній масі їх не торкнулися ті революційні зміни, що відбуваються в організаційних структурах і формах підприємств у розвиненій ринковій економіці. Оскільки зміни відбуваються не тільки в фірмах, зайнятих у наукоємних передових галузях, які ще не досить розвинені в Україні, але і в традиційних галузях, накопичений досвід можна з успіхом використати при побудові сучасної організаційно-економічної структури підприємства і економіки в цілому.

Анотація

Досліджені закономірності формування та розвитку підприємств в умовах трансформації економіки. Виходячи з системоутворюючих факторів підприємства, критично проаналізовані існуючі теорії підприємства, запропонована їх класифікація, обгрунтовані нові підходи до аналізу підприємства перехідного типу. Проведена порівняльна характеристика різних типів підприємств, визначена траєкторія розвитку українських підприємств, досліджена їх діяльність з точки зору системоутворюючих факторів.

Ключові слова: підприємство, фірма, системоутворюючі фактори, теорії фірми, концентрація, міжфірмова кооперація

Аннотация

Исследованы закономерности формирования и развития предприятия в условиях трансформации экономики. Исходя из системообразующих факторов предприятия, к которым относятся материально техническая база, компетенции и навыки работников , социально экономические отношения предприятия, управление организация стратегия и цель, критически проанализированы существующие теории предприятия, предложена их классификация, обоснованы новые подходы к анализу современного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, фирма, системообразующие факторы, теории фирмы, концентрация, межфирменная кооперация

Summary

The dissertation is dedicated to the investigation of regularities of the formation, development and functioning of an enterprise under the conditions of transformation of economics. Proceeding from the system- forming factors of the enterprise, the existing theories of the enterprise have been critically analysed, their classification has been suggested and new approaches to the analysis of the enterprise have been motivated. There has been made a comparative description of different types, there has been defined the trajectory of development of Ukrainian enterprises, their activity has been investigated from the faint of view of system – forming factors.

Key words: enterprise, firm, system-forming factor, firm theory, concentration, interfirm cooperation

Список використаної літератури:

1. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Саблук П.Т. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / П.Т. Саблук, І.І. Лукінов, В.В. Юрчишин, В.Я. Амбросов, І.Ф. Баланюк.– К.: Б. в., 1996. – 664 с.
3. Хорунжий М.Й. Аграрна політика: [навч. посіб.] / М.Й. Хорунжий. — К.: КНЕУ, 1998. – 240 с.
4. Гришова І.Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І.Ю.Гришова, Т.М.Гнатьєва// Інноваційна економіка № 12, - 2012 – С.54-62
5. Гайдуцький П. І. Аграрна реформа: міфи й істина / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2003.– № 9. – С. 3-9.
6. Дем'яненко С. До концепції національної аграрної політики / С. Дем'яненко // Економіка України. – 1998. – № 1. – С. 22-30.
7. Юрчишин В. В. Концептуальні основи розробки новітньої аграрної політики та її реалізації / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 3-8.
8. Малік М.Й. Вплив соціального капіталу на організацію діяльності сільськогосподарських підприємств / Малік М.Й., Валентинов В.Л., Мацибора Т.В. //Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 105-112.

УДК: 001.895+330.341.1

Ковтуненко Ю.В.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ТА МЕТОДИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Основою розвитку кожного підприємства є створення інноваційної продукції. Однак,тільки створення інновації не забезпечує підприємство стабільним доходом, необхідно комерціалізувати інновації, виводити їх на ринок, що забезпечить покращення діяльності підприємств за рахунок отримання прибутку від реалізації інновацій. Знання всіх можливих форм та методів процесу комерціалізації інноваційного продуктузабезпечить її успішний результат. Оптимальна форма та метод комерціалізації інноваційного продукту визначається на засадахвстановлених цілей інноваційної діяльності та аналізу ресурсів підприємства. На підставі вдалого вибору,з урахуванням спільних інтересів, учасники інноваційної діяльності одержують максимальну вигоду, що створює умови функціонування та розвитку їх діяльності.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Велика кількість наукових праць вітчизняних та іноземних вчених присвячена проблемам інноватики. Питання управління інноваційною діяльністю підприємства досліджували такі вчені як С.М. Ілляшенко[1], Л.І.Федулова[2], В.О.Василенко[3], Л.В.Глухова [4], Т. Давила [5], П.М. Цибульов[6]та багато інших. Однак невирішеними залишаються питання вибору ефективних організаційних форм та методів комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств.

Метою статі є дослідження організаційних форм та методів комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств. Визначення залежності вибору методу комерціалізації від застосованої організаційної форми.

Виклад основного матеріалу. Результати аналізу форм та методів комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств дозволили зробити певні висновки, а саме: форми та методи комерціалізації інновацій подібні формам та методам комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності, проте мають певні відмінності. Форми комерціалізації інноваційної продукції представлені з урахуванням учасників, способу залучення фінансових ресурсів та постійності здійснення процесу комерціалізації, рис.1.

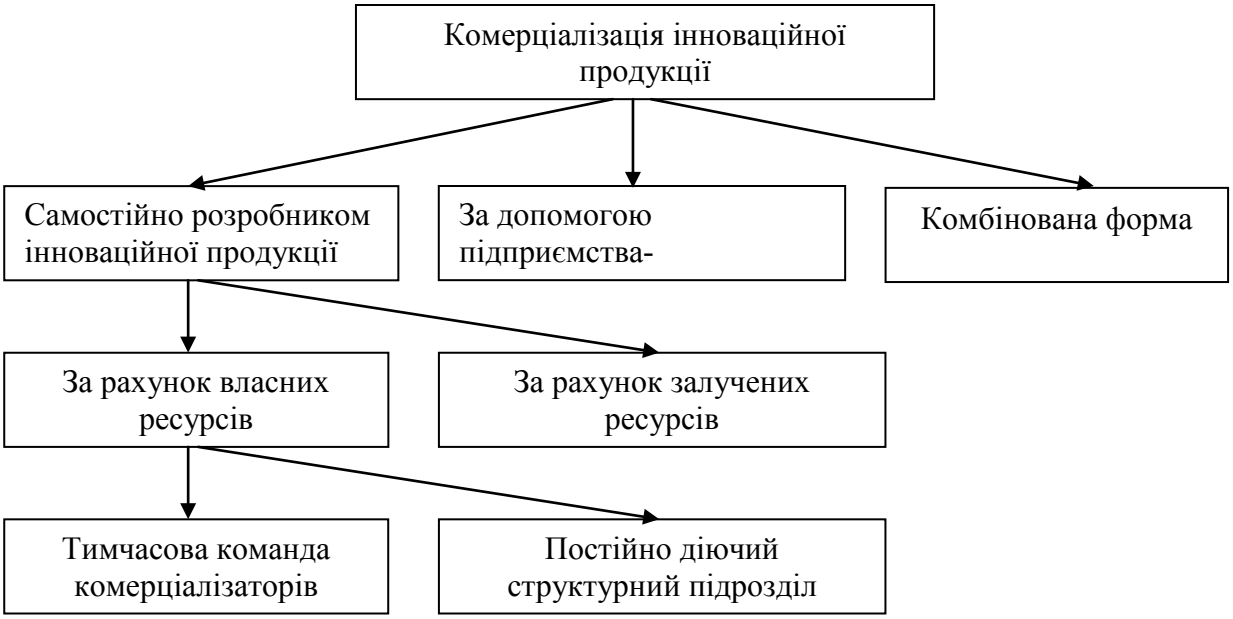


Рисунок 1 - Форми комерціалізації інноваційної продукції

Таким чином, комерціалізації інноваційної продукції може бути здійснена самостійно підприємством (виробником інноваційної продукції), за допомогою підприємства-комерціалізатора (консалтингові структури) та з використанням комбінованої форми. Самостійне забезпечення ресурсів, є одною з особливостей здійснення комерціалізації інноваційної продукції власними силами підприємства. Однак,найчастіше підприємство немає всіх необхідних ресурсів (фінансових, матеріальних, кадрових, інформаційних тощо), здатних забезпечити у повному обсязі процес комерціалізації. Таки обставини вимушують керівництво підприємства залучати ресурси із зовнішніх джерел (інвесторів, спонсорів, кредиторів, держави, консультантів тощо).

Створення постійно діючого структурного підрозділу з метою самостійного здійснення комерціалізації певного продукту доцільно в разі, якщо інноваційна діяльність є основною на підприємстві, в іншому випадку доцільно створювати тимчасові робочі групи. Відсутність певних умов перешкоджає самостійному здійсненню комерціалізації та примушує підприємство до залучення інших організацій, які професійно проведуть процес комерціалізації. Комбінована форма передбачає часткову участь як підприємства, що виробляє інноваційну продукцію так й підприємства-комерціалізатора, які разом здійснюють процес комерціалізації інноваційної продукції.

Форма комерціалізації впливає на вибір методу комерціалізації інноваційної продукції, рис.2.



Рисунок 2 - Методи комерціалізації інноваційної продукції

Власне використання передбачає, що підприємство розробник інновації може самостійно для задоволення своїх потреб, використовувати інноваційну продукцію, наприклад у виробничому процесі, господарській діяльності, як об’єкт продажу тощо. Створення власного дочірнього підприємства є ще одним методом комерціалізації інноваційної продукції, яке здійснює діяльність, пов’язану з виробництвом, просуванням та збутом інноваційної продукції за межами материнської компанії. Процес виведення на ринок інноваційної продукції є досить ризиковим, тому підприємство можна вважати венчурним. Венчурне підприємство може бути спільним, якщо потрібно диверсифікація

ризиків або залучення додаткових ресурсів з метою комерціалізації інноваційної продукції.

Крім того, спільне використання інноваційної продукції може здійснюватись за допомогою промислової кооперації та спільного підприємства.

Відносини на взаємовигідних умовах між підприємствами, які планують обмін інноваційною продукцією є основою промислової кооперації. З метою об'єднання активів підприємств створюють спільне підприємство.

Використання технологій виробництва продукції може здійснюватися на основі прав власності, які можуть передаватись у частково або повністю. Часткова передача прав власності передбачає, що розробник використовує інноваційну продукцію на власному підприємстві та передає частину прав на її використання іншим підприємствам з метою отримання додаткового доходу.

Основними методами часткового передавання прав власності на використання інноваційної продукції є інжиніринг, ліцензування, франчайзинг та лізинг.

Сукупність проектних і практичних робіт, що відносяться до інженерно-технічної області і необхідних для здійснення проекту по суті є інжинірингом, рис.3.

Консультативні послуги при проектуванні об'єктів, що пов'язані з інтелектуальною діяльністю, розробкою планів проведення і контролю робіт;

технологічні послуги, пов'язані з наданням замовникові технологій і будівельні послуги, пов'язані з постачанням і монтажем технологічного

устаткування, будівництвом технологічних ліній і виробництв "під ключ"

це приклади інжинірингових послуг [3,4].

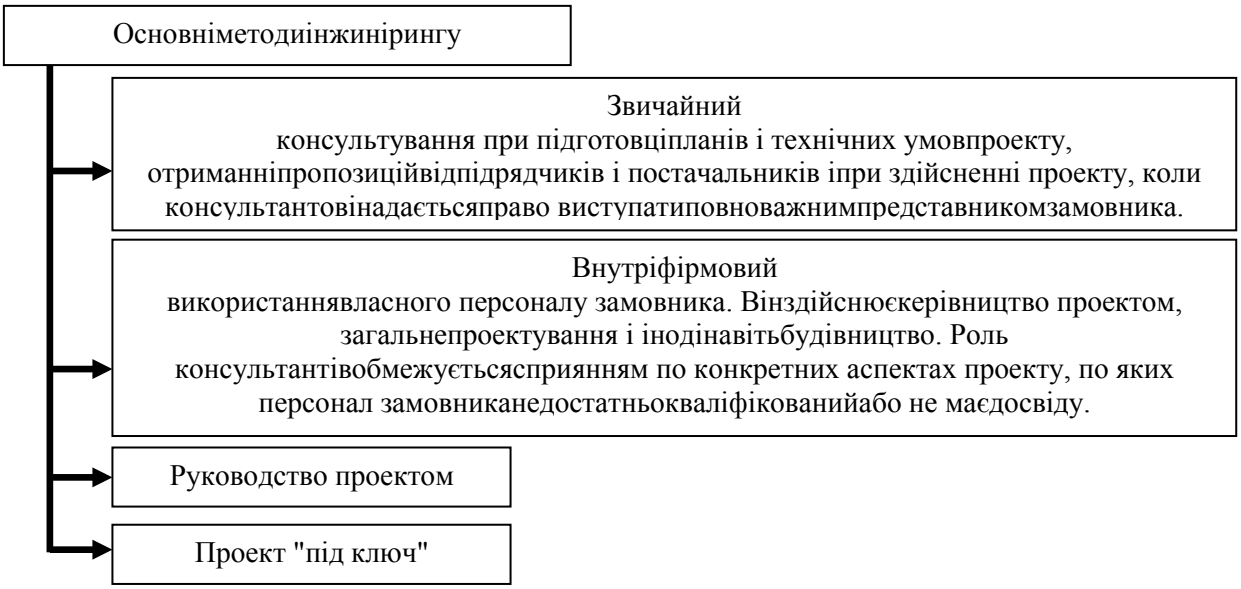


Рисунок 3 - Основні методи інжинірингу

Форма комерціалізації технологій, коли забезпечується інтенсивний технологічний обмін відноситься до промислової кооперації.Промислова кооперація передбачає здійснення прямих або взаємних продажів і закупівель продукції або надання послуг між сторонами на засадах тривалості спільних інтересів, що спрямовані на отримання додаткової взаємовигоди. При комерціалізації технологій у формі промислової кооперації складають угоди про виробничу кооперацію.

Причинами кооперацийних угод є [2,4]:

- отримання або розподіл технічних знань;
- пошук оптимальних умов для виробництва і використання трудових ресурсів;
- збільшення серійності і спеціалізації виробництва;
- пошук інших ринків збуту;

- зменшення виробничих витрат і тому подібне.

Передача технологій у рамках спільних підприємств відбувається тоді, коли спільні інтереси учасників інноваційної діяльності з різних країн сприяють об'єднанню зусиль, знань і досвіду у виробництві нової для ринку продукції з розподілом сумісного ризику.

Технічна допомога - це технічні послуги і допомога, які оформляються двома способами [3]: технічна допомога є головним предметом угоди та включається розділом про передачу технології або постачання устаткування.

Угоди з надання технічної допомоги має певні особливості, а саме: об'єкт контракту "нематеріальний" товар, тобто технічні послуги, здійснення досліджень, навчання і підготовка кадрів. Крім того, може бутинеобхідна наявність елементів інжинірингових послуг, підрядних робіт, контрактів на оренду приладів і інструментів.

В угоду включаються:

- положення про конфіденційність інформації стосовно знаньотриманих в процесі навчання;

- питання побутового пристрою інструкторів і що навчаються;

- транспортні витрати, зобов'язання по страхуванню і послуги перекладачів за рахунок приймаючої сторони;

- заходи по сприянню обох сторін один одному в отриманні віз і дозволів на роботу для стажистів і інструкторів.

Також обмовляються в контракті або включаються в ліцензійні угоди передачі технології форми винагороди за різні види навчання. Окремі види навчання, пов’язані знавчанням робітників і майстрів інших міст відрядженим фахівцем з монтажу і наладки устаткування на безоплатноїоснові.

Франчайзинг - це мобільна і гнучка форма передачі технологій, яка передбачає повний комплекс послуг, що забезпечують повноцінне використання інноваційної технології. Переваги франчайзингу для різних учасників процесу полягають в наступному [3,6]:

- для франчайзера (що надає франшизу)- швидке впровадженняна новому ринку без значних інвестицій;

- для франчайзі(одержувача франшизи) - початок нового виду ділової активності з меншою небезпекою невдачі і провалу, завдяки підтримці з боку франчайзера, що включає передачу певних навичок, прийомів і послуг, а також надання допомоги і навчання персоналу;

- для споживача- розширення вибору товарів і послуг на місцевому ринку, відповідна (часто гарантоване) фірмова якість, конкурентні ціни.

Привабливість франчайзингу як форми комерціалізації технології полягає в тому, що франчайзинг забезпечує пробну експлуатацію ринку, допомагає визначити його реальну місткість і потреби. Франчайзинг не створює потрібність у великих капітальних витратах. За результатами франчайзингу можна провести обґрунтування подальшої експансії технології на ринку, зробити висновок про доцільність організації виробництва із застосуванням інноваційної технології.

Етап співпраці, що йде за франчайзингом, - угода по передачі технології, наприклад, закупівля ліцензії на виробництво і збут аналогічного товару на місцевому або регіональному ринку.

Лізинг - специфіка лізингу стосовно комерціалізації технології полягає в наступному [3,7]:

- оренда прав і технології;

- небезпека ризику, пов'язаного з порушенням прав третіх осіб. У більшості лізингових угод патентні риски є відповідальністю орендодавця, якщо в контракті немає "патентної обмовки", що регламентує взаємини сторін у разі пред'явлення орендареві патентних претензій і позовів від патентовласника або виняткового ліцензіата;

- орендар має право використовувати передане йому ноу-хау після закінчення

терміну оренди устаткування і технології, якщо в контракті немає відповідної обмовки;

- можливий лізинг ліцензій: орендодавець купує право використання патенту на певний термін і на певній території з правом надання субліцензії і після лізингового контракту передає це право в оренду орендареві. Тобто куплена лізинговою компанією ліцензія передається орендареві у формі своєрідної субліцензії. Такі угоди можуть полягати в пакеті з лізинговим контрактом на технологічне устаткування і самостійно.

Висновки. В результаті дослідження з'ясовано, щоформи та методи комерціалізації інноваційних розробок мають певні особливості. Вибір форми та методу комерціалізації залежить від конкретної ситуації та умов співпраці учасників інноваційної діяльності. Визначено, що вибір форми комерціалізації інноваційної продукції промислового підприємства зумовлює вибір методу її комерціалізації.

Анотація

В статті досліджено організаційні форми та методи комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств. Визначено залежність вибору методу комерціалізації інноваційної продукції промисловим підприємством від застосованої організаційної форми комерціалізації.

Ключові слова: комерціалізація інноваційної продукції, методи комерціалізації, організаційні форми комерціалізації, франчайзинг, лізинг, ліцензійна угода.

Аннотация

В статье исследованы организационные формы и методы коммерциализации инновационной продукции промышленных предприятий. Определена зависимость выбора метода коммерциализации инновационной продукции от выбранной промышленным предприятием организационной формы комерциализации.

Ключевые слова: коммерциализация инновационной продукции, методы коммерциализации, организационные формы коммерциализации, франчайзинг, лизинг, лицензионное соглашение.

Abstract

The article investigates the organizational forms and methods of commercialization of innovative products industry. Determined the dependence the method of commercializing innovative products of industrial enterprises on the choice of organizational form of commercialization.

Keywords: commercialization of innovative products, methods of commercialization, commercialization of organizational forms, franchising, leasing, licensing agreement.

Список використаної літератури:

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко—Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. - 278с
2. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Л.І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3. – С. 82-97.
3. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В.О. Василенко, В.Г. Шматько – К.: ЦУЛ Фелікс, 2003. – 440 с.
4. Глухова Л.В. Управлениеинновационнойдеятельностьюпредприятий в современныхэкономическихусловиях (методология, теория, практика): автореф. дис. на соискание наук. степени док. экон. наук: спец. 08.00.05 / Л.В.Глухова; ФГОУ ВПО «Академиябюджета и казначейства МинистерстваФинансов РФ» — М., 2010. —56 с.
5. Давила Т. Работающаяинновация: Как управлять ею, измерятьее и извлекатьизнеевыгоду / Т. Давила, М. Дж. Епштейн, Р. Шелтон ; пер. с англ. ; поднаучн. ред. Т. Ф. Козицкой. – Дн-ск : Баланс БизнесБрукс, 2007. – 320 с.

6. Цибульов П.М., Корсун В.Ф. Бар'єри на шляху комерціалізаціїрезультатівнауковихдосліджень в Україні // Наука та інновації. – 2009. – Т.5. – №6. – С.87-96.
7. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізмрозробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394с.

УДК: 332.2

Бутенко Т.В., Бутенко В.В.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В умовах нерегульованого ринку птахівничі підприємства виявилися в невигідному положенні в порівнянні з іншими підприємствами агросектору, оскільки їхня економіка значною мірою залежить від вартості основних фондів і матеріальних ресурсів. Високі витрати виробництва визначили низьку конкурентоспроможність продукції птахофабрик, привели до зниження рентабельності й недостачі оборотних коштів.

До проблем інноваційного розвитку вітчизняного аграрного сектора відносять недосконалий механізм фінансового забезпечення інноваційних програм; високий ступінь зносу основних виробничих фондів; низький ступінь залучення малого і середнього бізнесу до інноваційної діяльності; відсутність стимулів для розвитку новаторського винахідництва; структурну деформацію виробництва в галузі через переважно експортну орієнтацію агрохолдингів; погіршення стану земельних і водних ресурсів через застосування інтенсивних технологій [5, с. 28; 31–32].

Однією з основних причин, що стримують зростання виробництва й здійснюють істотний вплив на ринок, є поставки по імпорту. Діючі цінові механізми регулювання ринку не відповідають інтересам вітчизняних товаровиробників.У той же час процес виробництва й реалізації продукції птахівництва тісно пов'язаний з імовірністю виникнення ситуацій, що ведуть до втрати прибутку, неспроможності підприємств і банкрутства.

Аналіз тенденцій розвитку галузі показав, що результативність фінансово-господарської діяльності підприємств, їхній стійкий розвиток залежать від удосконалювання інтеграційних процесів. Економічну інтеграцію й синергетичний ефект у птахівництві доцільно розглядати як кінцевий результат розвитку інтегрованої системи на основі формування організаційно-економічного механізму стійкого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Проблемами інноваційного розвитку аграрної сфери та переробних підприємств опікувались відомі вчені-аграрники Саблук П.Т, Лупенко Ю.О., Наумов О.Б., Топіха В.І, Жуйков Є.А.,Гришова І.Ю, Малік М.Й, Лебедева В.В, Гнатьєва Т.М.[1-8] Ґрунтовне дослідження різних аспектів інновацій та інноваційного розвитку здійснили у своїх працях іноземні та вітчизняні вчені: Бланк І.О., Борисова В.А., Дацій О.І., Загородній А.Г., Курило Л.І., Нечаева О.Д, Непочатенко О.О., Слободян В.Д., Шпикуляк О.Г., Чупіс А.В.

В науковій літературі розроблені методичні підходи до формування інноваційного потенціалу птахівничих підприємств та галузі, проте проблеми організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку птахівничих підприємств потребують

подальших комплексних досліджень внаслідок їх часткової адаптації на сучасному етапі до умов інноваційного розвитку та потреби імплементації зарубіжного досвіду в аграрну економіку.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку птахівничих підприємств

Виклад основного матеріалу: Організаційно-економічний механізм вертикально інтегрованих об'єднань у птахівництві являє собою конкретне вираження міжгалузевої взаємодії підприємств у складі об'єднання; він може бути представлений у вигляді сукупності економічних засобів, методів і інструментів, спрямованих на забезпечення функціональної єдності технологічно пов'язаних суб'єктів агропромислового виробництва.

Проблеми формування організаційно-економічного механізму стійкого розвитку птахівницьких об'єднань в агросекторі тісно пов'язані з особливостями об'єкта даного дослідження.

У результаті вивчення й осмислення теоретичного матеріалу ми пропонуємо наступне визначення організаційно-економічного механізму стійкого розвитку: це сукупність таких елементів, як організаційно-економічне регулювання, організаційна структура, методи й важелі управління фінансовими потоками, стратегічне планування й кредитування, спрямовані на стійкий розвиток птахівничих об'єднань.

Система факторів наочно відображає не тільки склад зовнішніх і внутрішніх факторів виробництва, але й показує їхній тісний взаємозв'язок і взаємозалежність. До внутрішніх факторів відносяться: характер організаційно-правової форми підприємства, характер корпоративної схеми (наявність холдингу, дочірніх підприємств, посередницьких фірм і ін.), рівень внутрішньої кооперації, комбінування й спеціалізації виробничих підрозділів, склад і характер внутрішньої інфраструктури.

До зовнішніх факторів віднесені: природні умови, державне регулювання цін, тарифів, процентних ставок, податкових пільг, штрафних санкцій і ін. Ці фактори не залежать від діяльності птахівничих холдингів, але можуть значно впливати на величину прибутку. Система доповнена групою виробничо-технологічних факторів, що містить у собі основні принципи виробництва птахівничої продукції, що відіграють у сучасних умовах важливу роль у підвищенні стабільності розвитку холдингів.

Фінансова стабільність холдингів - це такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, що забезпечує стабільний розвиток холдингів на основі зростання прибутку й раціонального співвідношення власного й позикового капіталу при збереженні кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику.

Оцінка фінансового стану птахівничого об’єднання ВАТ «Отрадівська птахофабрика» проводилася по перетвореній формулі:

$$R = 2Ko + 0,1Kпл + 0,08Ki + 0,45Kм + Kпр + Kір, \quad (3.1)$$

де Ко - коефіцієнт забезпеченості власними коштами;

Кпл – коефіцієнт поточної ліквідності;

Кі – коефіцієнт оборотності активів;

Км - коефіцієнт рентабельності реалізації продукції;

Кпр – коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

Кір – коефіцієнт інфляційного ризику.

Величина розрахованого індексу $R<1$ свідчить про незадовільну фінансову стабільність об’єднання, величина $R>1$ – про задовільну стабільність.

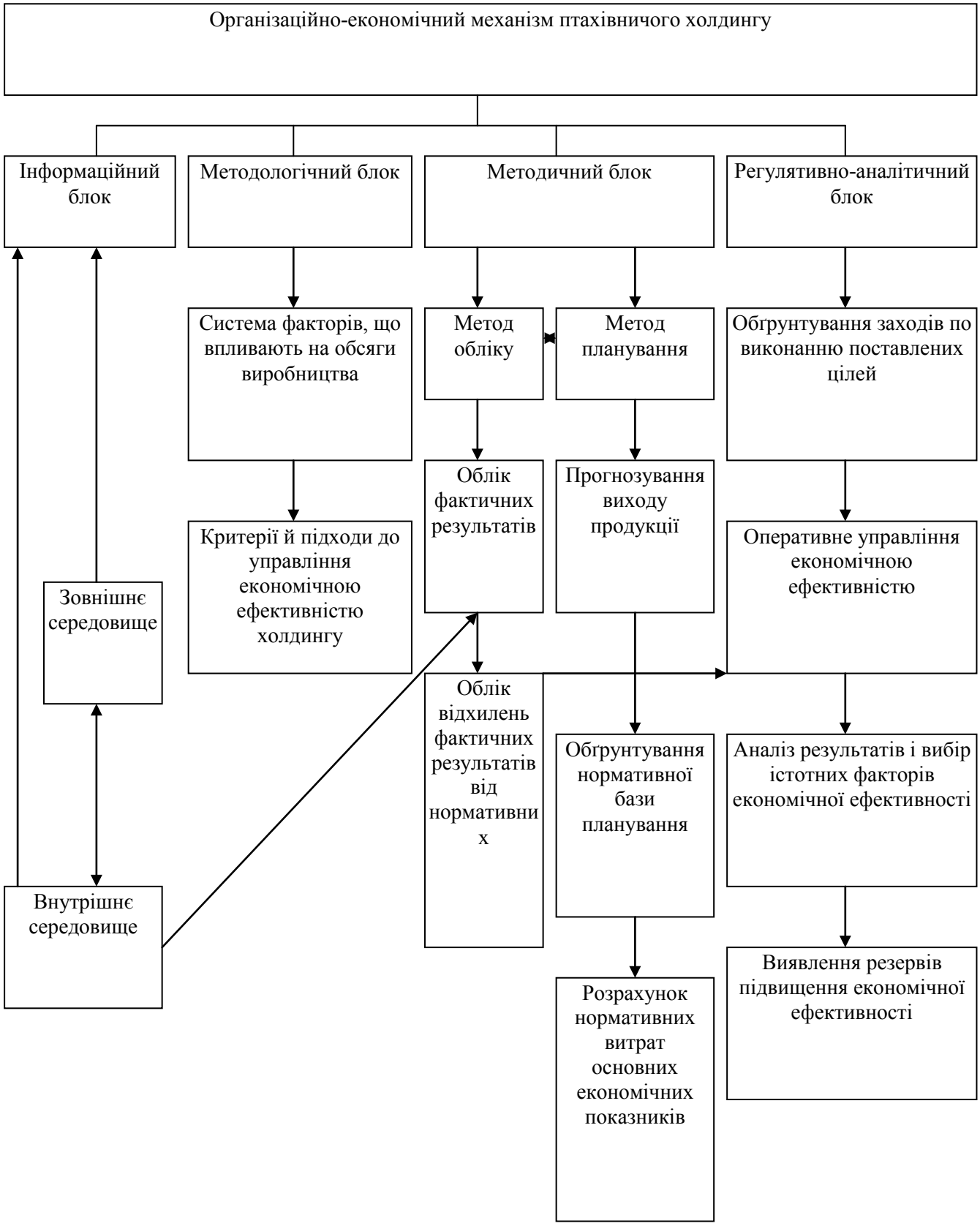


Рис.1. Система факторів, що впливають на організаційно-економічний механізм сталого розвитку птахівничого об'єднання

Для більш точного прогнозування ймовірності настання банкрутства був введений коефіцієнт інфляційного ризику Кір – відношення фактичного рівня інфляції до прогнозованого.Аналіз прогнозування показує, що ймовірність настання банкрутства дуже низька, тому що значення рейтингового числа більше одиниці (табл. 1).

Таблиця .1

Коефіцієнти фінансової стабільності птахівничого об'єднання ВАТ «Отрадівська птахофабрика»

Показник	Рік					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,39	0,07	0,52	0,36	0,81	0,68
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,68	6,55	3,09	5,18	5,95	5,2
Коефіцієнт оборотності активів	0,94	0,81	0,75	0,65	0,64	0,68
Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	0,02	0,03	0,02	0,02	0,05	0,05
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,03	0,06	0,03	0,04	0,07	0,07
Коефіцієнт інфляційного ризику	0,95	0,94	0,87	0,85	0,67	0,79
Рейтингове число (R)	2,02	1,87	2,32	2,27	3,00	2,83

Оцінка фінансової стабільності в птахівничому холдингу дозволяє більш об'єктивно оцінити рівень фінансової стабільності птахівничих об'єднань і на основі цього вчасно розробити організаційно-економічний механізм їх стійкого розвитку.

Пропонована структурна модель птахівничого холдингу містить у собі чотири основних блоки: методичний, методологічний, інформаційний і регулятивно-аналітичний (рис.2).

Залежно від змісту цілей і завдань ми виділяємо поточне й стратегічне планування. Поточне планування орієнтоване на досягнення намічених цілей, виходячи з конкретних можливостей холдингу. Особливістю стратегічного планування в холдинговій структурі є вироблення корпоративної стратегії, єдиної для всіх учасників об'єднання, що включає в себе такі етапи, як визначення цілей, виконання намічених завдань, облік відхилень фактичних даних від розрахункових, вироблення управлінського впливу.

Основними пріоритетами інноваційної діяльності вітчизняних підприємств аграрної сфери в умовах сьогодення є техніко-технологічна модернізація, забезпечення ресурсозбереження, зростання якісних характеристик продукції, поліпшення екологічних характеристик аграрного виробництва. Ключовими напрямами досліджень визнані біо- і нанотехнології, генетика, мікробіологія, екологізація, вдосконалення організаційно-економічних механізмів функціонування та впровадження нових форм і методів [6].

У рамках стратегічного планування здійснюється ув'язування господарських операцій, напрямків діяльності птахівничого холдингу в цілому і його підрозділах як на рівні планів, так і на рівні їхнього виконання.

Основу методологічного блоку становить система факторів, що впливають на обсяги виробництва продукції птахівництва, що полягає у використанні системного підходу до формування виробничо-технологічних, організаційних, економічних і соціальних груп факторів, у визначенні в цих групах основних і додаткових підгруп, забезпеченні єдності між основними групами.

Інформація, що надходить в інформаційний блок птахівничого холдингу, розділяється на зовнішню й внутрішню.

До зовнішньої відносяться відомості про ціни на ринку, їх тенденції, рівні конкуренції, строки і обсяг надходження продукції, сервіс й рекламу, можливості комерційних операцій, про підприємницький та комерційний ризик і т.д. Внутрішня

інформація використовується для обґрунтування управлінських рішень і управління економічним розвитком підприємства. До інформації пред'являються певні вимоги: доступність і своєчасність надходження, точність і достовірність, повнота і її корисність.

Важелями регулятивно-аналітичного блоку є критерії й норми, що виступають як економічні регулятори функціонування холдингу. Завданням даного блоку є інформування керівників про величину виробничих показників, оптимальних на даний момент часу, при конкретних умовах.

Організаційно-економічним центром управління в холдингу розробляються конкретні цілі й загальні напрямки функціонування й розвитку холдингу в цілому; визначаються засоби, форми й методи управління; здійснюється контроль за виконанням своїх установок.

Для обґрунтування методичного підходу до оцінки ефективності організаційно-економічного механізму повинні бути враховані особливості його впливу на стійкий розвиток птахівничих холдингів аграрної сфери й визначена результативність управлінської діяльності в птахівничих холдингах, що виражається в локальних критеріях ефективності. Основними критеріями ефективності організаційно-економічного механізму стійкого розвитку птахівничих холдингів є:

- оперативність організаційно-економічного механізму, що включає в себе цінність і своєчасність підготовки й прийняття рішень;
- надійність організаційно-економічного механізму, що включає в себе достовірність, відповідність прийомів і методів роботи сучасному рівню науково-технічного прогресу; рівень підготовки, стаж практичної діяльності й стабільність кадрів;
- оптимальність організаційно-економічного механізму, що включає в себе обґрунтованість ступінчастості (ієрархічності) у холдингах, а також співвідношення централізації й децентралізації управління стосовно до конкретних умов, норми керованості й т.д.

Висновки: Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємств птахівництва - це сукупність таких елементів, як організаційно-економічне регулювання, організаційна структура, методи й важелі управління фінансовими потоками, стратегічне планування й кредитування, спрямовані на стійкий розвиток птахівничих об'єднань. Для формування організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку птахівничих холдингів узагальнені й економічно обґрунтовані критерії й підходи до організації виробництва птиці, які містять у собі значні резерви підвищення економічної ефективності птахівництва. На основі обліку фактичних результатів і прогнозування виходу продукції птахівництва запропонована програма стійкого розвитку птахівничого холдингу.

Аналіз діяльності птахівничих холдингів показав, що нарощування виробництва в першу чергу залежить від припливу інвестицій.

Найбільша чутливість результатів виробництва й організаційно-економічного механізму в птахівництві спостерігається при коливаннях таких факторів, як рентабельність продажів, оборотність активів і структура авансованого капіталу. Отриманий результат свідчить про те, що вдосконалювання організаційно-економічного механізму і його реалізація будуть пов'язані з ризиками фінансовими, економічними й організаційними.

Анотація

Досліджено стан та проблеми інноваційної діяльності аграрних підприємств, визначено складові та елементи мотиваційного механізму активізації інноваційного процесу; виявлені інституційні обмеження інноваційного розвитку аграрної сфери.

Ключові слова: аграрна сфера, сільськогосподарські підприємства, інновація, інноваційна діяльність, інноваційний процес, інноваційний розвиток, інституційні обмеження, мотиваційний механізм.:

Аннотация

Исследовано состояние и проблемы инновационной деятельности аграрных предприятий, определены составляющие и элементы мотивационного механизма активизации инновационного процесса; выявлены институциональные ограничения инновационного развития аграрной сферы.

Ключевые слова: аграрная сфера, сельскохозяйственные предприятия, инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс, инновационное развитие, институциональные ограничения, мотивационный механизм.

Summary

The state and problems of innovative activity of agrarian enterprises are investigational,constituents and elements of motivational mechanism of activation of innovative process are certain; found out the institutional constraints of innovative development of agrarian sphere.

Keywords: agrarian, iinnnovative process, innovative development, institutional constraints, motivational mechanism

Список використаної літератури:

1. 1.Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
2. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / О.І. Дацій – К.: ННЦ «Інтитут аграрної економіки», 2004. – С. 11
3. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року // Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. №1158
4. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О.І. Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. –2011. – № 1. – С. 65–76.
5. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності
6. інноваційної діяльності / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК . – 2011. – № 12. – С. 109–116.
7. 6.Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35-47.
8. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України /М. Шарко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25-30.
9. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2007. – 270 с.
10. Гришова І.Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І.Ю.Гришова, Т.М.Гнатьєва// Інноваційна економіка № 12, - 2012 – С.54-62

УДК: 65.016.7:338.24.021.8

Піюренко І.О.

КЛЮЧОВІ ЛАНКИ АНТИКРИЗОВОЇ СИСТЕМИ, ЇЇ СУЧАСНИЙ СТАН, НЕВІДКЛАДНІ ЗАХОДИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Постановка проблеми. Сьогодні повномасштабна антикризова система Україні, що розуміється нами як сукупність різних сфер і ланок антикризових відносин, форм і методів антикризової діяльності, знаходиться на початковому етапі створення. Лише контурно, дуже наближено прописана відповідальність Президента та Уряду України за забезпечення в країні стабільності і збереження нормальних умов життєдіяльності громадян. Позитивним фактом в процесі усвідомлення важливості продовження роботи в цьому напрямку є створення і безперервний розвиток Міністерства надзвичайних ситуацій, надання йому координуючих функцій з питань цивільної оборони та протипожежної служби. Позитивний внесок в загальну антикризову систему держави страхових компаній, які займаються акумулюванням коштів як з метою підтримки стабільності роботи підприємств, так і для своєчасної компенсації непередбачених втрат громадян. Помітна роль у загальнодержавній антикризової системі Національного Банку, Міністерства фінансів, численних державних підприємств і акціонерних товариств, у тому числі і комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки в країні активізувалися дослідження з організаційно-економічних проблем подолання криз, однак вимагає подальшого наукового осмислення таке складне питання як роль і місце виробничого підприємства в антикризовій системі, ключові ланки антикризової системи, теоретичне обгрунтування та моделювання єдиного оціночного комплексу як інструменту рішення антикризових завдань. Широта і неоднозначність різних аспектів досліджуваної проблеми, значимість її в концепції сталого розвитку сільського господарства країни на сучасному етапі визначили вибір теми дослідження, її мету, завдання та структуру. На даний час у вітчизняній і світовій науці значний внесок у вивчення питань антикризового управління зробили такі вчені, як Лігоненко Л.О., Бланк І.О., Василенко В.О., Кузьмін О.Є.,Коротков Е.М., Крижанівський В.Г., Беляєв С.Г., Чернявський А.Д., Родіонова Н., Недосєкін О.О., Кошкін В.І., Градов О.П., Уткін Е.А., Грязнова А.Г., Шершньова З.Є., Козак Л.С., Пугачова М.В., Гарафонова О.І., Ситник Л.С., Манойленко О.В., та інші. Однак слід зазначити, що низка питань формування системи економічного моніторингу антикризового управління підприємством висвітлені недостатньо глибоко.

Формулювання цілей. Основною метою статті є дослідження ключових ланок антикризової системи, її сучасного стану, та пошуку і розробці невідкладних заходів по її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. У створюваної антикризової системі держави помітна роль виконавчої гілки влади, наприклад, управлінь по сільському господарству обласних адміністрацій; законодавчої гілки влади як в центрі, так і на місцях. Чимала роль новій антикризовій системі держави відводиться громадським організаціям, які зайняті наданням конкретної юридичної підтримки підприємствам і допомогою в необхідній їм реорганізації. Як повноправну ланку загальнодержавної антикризової системи слід розглядати спеціалізовані наукові підрозділи. На даний момент в країні не існує спеціалізованої вітчизняної наукової школи з антикризової діяльності державного масштабу, відсутня повноцінна інформаційна база, фінансування наукових розробок у цій спрямованості мізерне. Динамічний розвиток вітчизняної науки в цьому напрямку, в тому числі її аграрних галузей, є ключовим моментом становлення державної антикризової системи.

Удосконалення наукової бази, наукового забезпечення антикризової діяльності є одним із шляхів вдосконалення існуючої антикризової системи та самої невідкладної

заходом щодо вдосконалення її сучасного стану. В основі сучасної панівної концепції лежить таке загальносистемне поняття як безпека. Трактовка поняття «безпека» як «відсутність небезпеки» зводить проблеми безпеки до вивчення тих загроз, які можуть негативно позначитися на житті громадян і роботі підприємств, що забезпечують їх життєдіяльність. На думку академіка В.К. Сенчагова [1, с. 7], суспільство має справу з декількома явними типами загроз, до яких він відносить:

- втрату виробничого потенціалу через високий знос основних фондів. В даний час знос обладнання в більшості галузей становить близько 50%; втрата виробничих фондів в півтора рази перевищує введення їх в дію;
- зовнішній борг країни. Недостатньо вивчений і внутрішній борг. Території беруть багато позикових коштів;
- високий рівень бідності. Частка населення з доходами нижче прожиткового рівня становить більше 25%. Рівень безробіття становить 7 - 10%;
- витік капіталу за кордон;
- низька інвестиційна активність;
- низька конкурентоспроможність продукції.

Іншим загальносистемним поняттям деякі вчені називають стійкість, трактуючи її як співвідношення компонентів в системі. Ці поняття мають безперечний взаємозв'язок. Проте, пріоритетним поняттям все ж є безпека. Безпека, на нашу думку, це нагальна проблема життя людини.У зв'язку з цим економіка, яка забезпечує нормальне існування суспільства, просто зобов'язана мати безліч захисних механізмів. Будь-яка економіка в якості найважливішого захисного механізму використовує планування. Наприклад, у США надзвичайно розвинене стратегічне планування і головним елементом в системі цього планування є категорія «безпека». У США розроблена й успішно застосовується на практиці концепція національної безпеки. Розроблена і затверджена законодавчо Стратегія національної безпеки. Примітно, які цілі ставить ця стратегія: пожвавити економіку; підвищити її конкурентоспроможність; відкрити нові іноземні ринки. З метою реалізації цієї стратегії розроблена програма експортної підтримки розвитку економіки. Таким чином, в плані забезпечення безпеки основне місце відводиться стратегічному мисленню, яке знаходить свою реалізацію через систему планування. В Україні, відповідно до прийнятої концепції національної безпеки, національна безпека розуміється як захищеність життєво важливих інтересів громадян, а також національних цінностей і способу життя від зовнішніх і внутрішніх загроз, різних за своєю природою. В американській Стратегії національної безпеки ставиться більш загальна задача - захист народу. Структуру системи національної безпеки практично можна укласти в одну модель. Основні блоки моделі: концепція національної безпеки; національні інтереси в сфері економіки; загрози національній системі безпеки; індикатори економічної безпеки; порогові значення індикаторів. На думку розробників системи індикаторів для забезпечення нормальної роботи органів урядового рівня потрібно використовувати не менше 19 індикаторів [1, с. 18].

Самі індикатори визначають загальний вплив на систему тих чи інших факторів, наприклад, стан організаційної структури забезпечення економічної безпеки або правовий режим безпеки. Першим з факторів, що визначають безпеку, автори цієї методики називають національні інтереси України у сфері економіки. На їхню думку, слід виділити 8 національних інтересів у сфері економіки: здатність економіки функціонувати в режимі, націленому на відтворення; прийнятний рівень життєзабезпечення і можливість його збереження; стійка фінансова система; національна структура зовнішньої торгівлі і гранична частка супутнього імпорту; підтримку наукового потенціалу за основними напрямками; збереження єдиного економічного простору, створення економічних і правових умов та декриміналізація суспільства; визначення достатньо обгрунтованого рівня державного втручання та державного регулювання, при якому ефективність господарської діяльності має тенденцію до зростання.

Цей підхід описує пропозиції авторів концепції на загальнодержавному рівні рішення проблеми. Однак вони рекомендують регіонам розробляти і реалізовувати свої власні стратегії, використовуючи і посилюючи ті напрямки, які лежать у сфері їхніх інтересів. Кризовість в економіці проявляється в результаті її млявого стану та недостатнього рівня інтеграції. Головний національний інтерес - це конкурентоспроможність. Розвиток власного товарного виробництва, орієнтованого на внутрішні і зовнішні ринки - це фундамент національної та продовольчої безпеки держави. Завоювання ринку сільськогосподарських продуктів як всередині країни, так і за кордоном - основний напрямок реального забезпечення продовольчої безпеки держави. Це положення підтверджується і прикладами міжнародної практики. Так, американські вчені найважливіше місце в системі економічної безпеки відводять всього двом пунктам: конкурентоспроможності та зростанню добробуту народу. Інфляція, стан бюджету не входять в пріоритети і мають зовсім іншу схему реалізації. Важливим є питання і про систему порогових значень пропонованих індикаторів. В даний час найбільш перспективним, на думку деяких авторів, є підхід використання такого параметра як перевищення середньодушового доходу в порівнянні з прожитковим мінімумом. Цей підхід бере свій початок в сучасній практиці керівних працівників США. Не випадково в американців середня зарплата в три рази вище прожиткового мінімуму. Якщо контролювати цей параметр, то виходить, що скорочуючи рівень населення в зоні бідності, держава отримує можливість не тільки підвищувати доходи і розвивати внутрішній платоспроможний попит, а й дає своєрідне завдання вітчизняному товаровиробнику. Така позиція вимагає додаткового осмислення.

Концепція сталого розвитку активно відстоюється О.Л. Кузнєцовим [69]. Він робить спробу представити власну концепцію стратегії сталого розвитку. Під стійкою системою розвитку О.Л Кузнецов розуміє динамічну систему знань і дій, що відповідають за виконання короткострокових, середньострокових і довгострокових цілей, що стоять перед державою. Головною метою країни в даний час він вважає побудову загального єдиного соціо-біо-гео-ноосуспільства. Наводячи в якості вихідного матеріалу результати роботи конференції в Ріо-де-Жанейро, яка називалася "Порядок денний на 21 століття" і під матеріалами якою підписалися керівники 180 держав світу, О.Л.Кузнецов говорить про те, що під час конференції в Ріо-де-Жанейро на роботи В.І. Вернадського ніхто не посилався, а практично 99% всіх ідей, які були викладені в працях цієї конференції, виходять з праць великих натуралістів початку двадцятого сторіччя. Так, наприклад, В.І. Вернадський ще в тридцятих роках дав основне визначення, пов’язане з ноосферою і говорив про те, що біосфера двадцятого сторіччя перетворюється в ноосферу, створювану насамперед за допомогою науки, наукового розуміння і соціального праці людства. В.І. Вернадський у своїх працях, присвячених фактично біоетиці - найважливішій галузі наукових знань, говорив про значення переходу біосфери в ноосферу, тобто в сферу керованого розуму. За майбутні чверть століття повинні бути вироблені національні стратегії сталого розвитку.

Україна також почала розробляти свою стратегію сталого розвитку. Вийшла ціла серія постанов, указів Президента про переведення Україні на стратегію сталого розвитку. Разом з тим в Україні ситуація змінилася дуже мало. Це сталося з різних причин, в тому числі і з причини, пов’язаної з відсутністю методологічних основ стратегії сталого розвитку, і тому багато плани і проекти, пов’язані з цією проблемою, носили формальний характер. Україна має право розраховувати на створення власної стратегії сталого розвитку, оскільки у неї для цього є необхідний ресурсний потенціал.

Регіони країни переходять на самостійну розробку локальних стратегій сталого розвитку. Виділяються проблеми наукового забезпечення керівництва регіонів і в зв’язку з цим слід виділити концепцію сталого розвитку, яку пропонує доктор економічних наук, професор О.В.Іншаков [2, с. 28]. Він відстоює наступну ідею - сталий розвиток без безпеки або без розвитку конкурентоспроможності неможливий. Включення нових

ресурсів для потреб господарської системи на основі їх ефективного використання є об'єктивною необхідністю. Взаємовідносини з середовищем і внутрішня гармонія системи можуть вирішуватися тільки за допомогою "трійці", триєдиної системи: конкурентоспроможність, стійкість, безпека.

Стійкість системи можлива тільки в тому випадку, коли вона ефективно взаємодіє з середовищем, а ефективна взаємодія з середовищем складається з вирішення двох питань, які формулюються як конкурентоспроможність і безпека. Говорячи про безпеку, ми автоматично прагнемо визначити межі безпеки. Таким чином, існує певний інтервал, що робить стосунки системи із зовнішнім середовищем безпечними, інтервал безпечної зміни відносин, тобто, інтервал неконфліктних відносин. Сама система при цьому не змінюється.

Особливої уваги заслуговує встановлення меж безпеки, стабільності та конкурентоспроможності. Побудувавши елементарну модель на прикладі одиничних відносин між двома господарюючими суб'єктами, можна відкрити зв'язок між конкурентоспроможністю, стійкістю і безпекою. Таким же чином слід будувати все це по відношенню до регіону. Якщо вийти за межі стійкості системи, то при умові, що 62% продовольства регіон отримує зі сторони, то вже необхідно говорити про те, що цей регіон знаходиться за межею безпеки. Якщо регіон отримує ззовні 65% будь-якого продукту - це вже найсильніша залежність. Якщо країна виробляє зерно і більше 65% зерна відправляє за кордон, то ця країна стає експортозалежною. Найменший збій у збуті зерна неминуче призведе до катастрофи в області закупівель продовольства. При величезному потенціалі аграрного виробництва неминуче настане продовольча криза. Таким чином, небезпечна не тільки залежність від імпорту, а й залежність від експорту. Досвід показав, що всі середньоазіатські республіки були експортозалежними. Вони виробляли бавовну і в складі СРСР стали монокультурним деградуючими суб'єктами. Тільки в кінці 80-х років успіхи зі збору бавовни почали розуміти в істинному сенсі - такі регіони стають монокультурним придатками у великій країні. Небезпека і безпека тут полягає в тому, що якщо монокультурність перевищує 62%, то і держава і регіон самі ставлять себе в небезпечне становище.

З'явилися нові роботи вчених-економістів з диверсифікації виробництва. У них, з одного боку, усвідомлюється роль поглибленої спеціалізації та залучення великого капіталу, а з іншого боку, коли великий капітал вже залучено, то слідують рекомендації проти поглибленої спеціалізації.

Якщо країна, регіон, фірма випускає 62% одного продукту, виробництво може само себе знищити. Випуск різних продуктів забезпечує іншу ситуацію. Поки криза йде в одній або декількох галузях, в інших галузях кризові явища можуть і не спостерігатися або спостерігатися в ослабленому вигляді. Коли криза перейде на інші продукти, може закінчитися вплив кризових факторів на виробництво тих продуктів, які раніше відчували кризові зміни. Тому диверсифікація в цьому сенсі також може бути віднесена до однієї з форм подолання кризових побоювань і досягнення певного рівня безпеки, стійкості та конкурентоспроможності. У цих галузях може бути нижче продуктивність праці в результаті меншої заглибленості спеціалізації, але за рахунок збільшення масштабів в цілому система виходить більш стійкою.

Таким чином, безпека може визначати межі сталого розвитку. Конкурентоспроможність в цьому співвідношенні є стрижнем сталого розвитку, так як система не може бути конкурентоспроможною, якщо продукт не відповідає вимогам попиту, як внутрішнього, так і зовнішнього. Зниження конкурентоспроможності є одним з перших попереджень про небезпеку, що насувається.

При використанні запропонованого підходу зміни стійкості відпадає необхідність визначати верхню і нижню межі, так як конкурентоспроможність - це і є верхня межа, а безпека - це нижня межа стійкості системи [3].

Сам термін «сталий розвиток» досить ємний, слово «Сталий» можна розуміти як напрямок і як регулювання. У зв'язку з цим головною науковою задачею стає створення конкретних механізмів сталого, безпечного і конкурентоспроможного розвитку. Зміна одного стану іншим з цих позицій і є кризою. Наступний стан після кризи - це ще не стійкий стан, що займається пошуком точки рівноваги під впливом сили інерції, але це вже питання наступного рівня складності. Таким чином, сталий розвиток розуміється не як рух в якомусь коридорі, що виключає відхилення від генерального тренду, а спрямований рух і зміна нестійких станів [4]. Кожен крок вперед, так чи інакше, призводить до деякого відхилення від курсу, породжуючи безліч протиріч, проте весь шлях проходить по заданому маршруту, який у результаті вбирає в себе і згладжує всі ці протиріччя. Навіть еволюційний підхід несе в собі деякі постійні зміни, але еволюційний підхід все одно направлений в кінцевому підсумку на якісний стрибок. Тому зміна нерівноважних, нестійких станів може розглядатися як направляється розвиток.

Висновок. Роблячи висновки про те, що сучасна антикризова система країни вже має певну базу теоретичних наукових знань, слід згадати наступне: розвиток в цих умовах антикризової науки і вдосконалення практики проведення антикризових заходів є найважливішими напрямами постійного вдосконалення антикризової системи держави; в Україну слід переглянути нинішні пріоритети і поставити на чільне місце не банківські та фінансові досягнення, а реальне сільськогосподарське виробництво з його конкурентоспроможною, високоякісною, екологічно чистою продукцією; ввести системи індикаторів конкурентоспроможності на регіональному рівні, безпосередньо оцінюють діяльність сільськогосподарських товаровиробників: окремо взятого господарства, холдингу або агропромислової корпорації.

Анотація

Статтю присвячено дослідженням ключових ланок антикризової системи, її сучасного стану, та пошуку і розробці невідкладних заходів по її вдосконалення.

Ключові слова: криза, заходи, антикризова система, антикризова діяльність.

Аннотация

Статья посвящена исследованию ключевых звеньев антикризисной системы, ее современного состояния и поиска и разработке неотложных мер по ее совершенствованию.

Ключевые слова: кризис, меры, антикризисная система, антикризисная деятельность.

Annotation

The article is devoted research of key links of the crisis-proof system, its modern state and search and to development of urgent measures on its perfection.

Keywords: crisis, measures, crisis-proof system, crisis activity.

Список використаних джерел:

1. В. К. Сенчагов Экономическая безопасность России / В. К. Сенчагов. - «Дело», Москва, 2005. – 896с.
2. О. В. Иншаков. Инфраструктура рыночного хозяйства: системность исследования. / О. В. Иншаков - Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2005. Вып. 2. – С.28-36
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством [текст] /Василенко В.О.- К.: ЦУЛ, 2003.- 504 с.
4. Іванюта С.М. Антикризове управління [текст] / Іванюта С.М. – К.:ЦУЛ,2007.- 288 с.

УДК 330.46:338.432

Майборода О.В.

НАПРЯМИ МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

Постановка проблеми. Світова економічна криза, економічна криза в Україні, вступ України до СОТ потребують удосконалення механізму функціонування господарських суб'єктів різних секторів країни, їх стабілізацію та забезпечення подальшого інтенсивного розвитку.

В розвитку сучасної економіки України спостерігається зростання перетворювальних процесів складного характеру. Вони обумовлюють необхідність створення високоефективної, стабільної та дієздатної економічної системи.

Відсутність комплексного підходу до розвитку продовольчого виробництва може привести до виникнення нових диспропорцій у сфері споживання. Тому є нагальна проблема проведення грамотної структурної політики. ЇЇ метою є забезпечення збалансованості аграрного виробництва, що дозволить досягти стійкого антикризового розвитку галузі.

Сучасні ринкові відносини вимагають від усіх учасників ринку в загалі та від конкретних товаровиробників прийняття зважених керуючих рішень. Їх вагомість зростає з врахуванням значної складності сільськогосподарського виробництва.

Тому очевидним стає необхідність застосування нових сучасних методів прийняття управлінських рішень. Потужним засобом вирішення цих проблем є застосування економіко-математичних методів і моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основоположниками в розробці економіко-математичних моделей в основній продовольчій галузі - сільському господарстві слід вважати І.Г. Попова, М.Є. Браславця, Е.М. Крилатих, В.А. Кардаша, Р.Г. Кравченко, О.М. Онищенка, Д.Ф. Вермеля, А.М. Гатауліна та ін.

Серед сучасних вчених, які займалися розробками удосконалення розвитку та розміщення виробництва, його раціональної організації А.М. Третяк, С.І. Наконечний, С.С. Савіна, Т.С. Наконечний, К.А. Багриновський, І.Н. Буробкін, В.М. Долгіх, О.Ю. Єрмаков, П.М. Макаренко та ін.

Постановка завдання. Зважаючи на актуальність поставленої проблеми та значну низку невизначених питань в напрямку удосконалення прийняття управлінських рішень в умовах структурних зрушень економіки, метою нашого дослідження є визначення основних проблем економіко-математичного моделювання виробничої діяльності головних суб'єктів продовольчої сфери, а саме аграрних підприємницьких структур.

Виклад основного матеріалу. Збалансованість та пропорційність структури аграрного виробництва є гарантією стійкого зростання та розвитку.

Аграрна структура – це притаманна певному історичному етапу розвитку суспільства сукупність стійких зв'язків між елементами аграрної системи, які забезпечують стабільність та рівновагу всієї системи, враховуючи вплив зовнішніх та внутрішніх факторів.

З одного боку нестабільність ситуації, наявність диспропорцій в структурі аграрного сектору веде до дисбалансу економіки, а з іншого – їх наявність вимагає пошуку методів усунення дисгармонії, тобто сприяє трансформації та розвитку всієї системи.

Сільське господарство є складною багаторівневою ієрархічно структурованою системою, адже їй притаманна значна кількість елементів та безмежна множина зв'язків між ними.

Крім того, ця система є динамічною, тобто її структура змінюється залежно від умов середовища, в якому вона розвивається. Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів

зумовлюють напрям та швидкість розвитку окремих елементів аграрної структури. Це в свою чергу приводить до порушення пропорцій між елементами, структурними підрозділами, галузями і, відповідно, провокує утворення внутрішніх протиріч та дезорганізованності системи в цілому.

З плином часу, аграрна система, як і будь-яка інша економічна система, може природнім шляхом самостійно віднайти баланс свого розвитку. Однак, для прискорення цього процесу необхідне втручання держави, яка на основі проведення правильної регулятивної політики спрямує економічний розвиток.

Для вирішення проблеми дисгармонії сільського господарства необхідним є визначення комплексу пріоритетних напрямів структурних трансформацій.

Одним із елементів цього комплексу є оптимізація галузевої структури сільського господарства регіону. Вона може відбуватися у таких напрямках:

- розвиток тих галузей кожного регіону, для розвитку яких в даному регіоні є переваги порівняно з іншими;
- відновлення на новій технологічній основі галузей регіону, продукція яких користується підвищеним попитом споживачів внутрішнього ринку;
- розвинення нових унікальних виробництв, які дозволять підвищити конкурентоспроможність підприємств регіону.

Дослідження соціально-економічних процесів у сільськогосподарському виробництві досить важко проводити вербальними методами. Виконувати безпосередньо експеримент над його елементами просто неможливо. Тому основним методом дослідження подібної складності систем стає економіко-математичне моделювання. Адже є можливість кількісного вимірювання показників функціонування як окремих елементів так і аграрної системи в цілому. Крім того, як і багато інших секторів економіки, сільськогосподарському виробництву притаманні певні обмеження. Це дає змогу побудови економіко-математичних моделей як для всієї системи, так і для окремих її елементів на рівні областей, районів та підприємств. Математичне моделювання є універсальним методом управління економічними системи.

Сільське господарство – складна система, для моделювання якої доводиться робити деякі спрощення. Нині багато науковців в своїх розробках використовують лінійні економіко-математичні моделі, що є занадто сильним спрощенням соціально-економічних процесів аграрного виробництва. Особливості сільськогосподарського виробництва потребують обґрунтування і розробки моделей, які б адекватно описували процеси аграрного сектору.

Насамперед, на нашу думку, необхідним при розробці економіко-математичних моделей сільського господарства є врахування умов невизначеності та ризику. Беззаперечним є врахування мінливих погодних умов, коливання урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тварин. Значний вплив на функціонування кожного окремого підприємства та аграрного сектору економіки в цілому мають нестабільність цінової політики, неможливість точного прогнозування доходів та витрат підприємства, свавілля в банківській системі. Все це обумовлює необхідність розробки моделей на основі методів стохастичного програмування. Приклади [1, 2, 3] подібних розробок вже є.

Розвиток сільськогосподарського виробництва в умовах невизначеності під дією некерованих факторів потребує використання методів нечіткого програмування. Так, С.І. Наконечний, С.С. Савіна, Т.С. Наконечний в своїй роботі [4] описують рівень урожайності сільськогосподарських культур та продуктивність тварин нечіткими числами трапецієподібної форми.

Одним з основних етапів побудови економіко-математичної моделі є вибір критерію оптимальності та описання множини екзогенних та ендогенних змінних.

Найчастіше в якості критерію оптимізації діяльності сільськогосподарських підприємств використовують максимум виробництва валової чи товарної продукції,

максимум прибутку, чистого або валового доходу, мінімум виробничих витрат при заданому рівні виробництва продукції і т.д. Однак, часто в якості критерію оптимальності беруть показники рентабельності виробництва, продуктивності праці, тощо, які математично описуються дробово-лінійними функціями.

На практиці використання лінійних моделей є швидше виняток, ніж правило. Багато величин-факторів, які впливають на кінцевий результат нелінійно залежать від досліджуваних показників. Наприклад, ціни, відсоткові ставки, тарифи нелінійно залежать від обсягів товарів чи інвестицій; собівартість і доход від реалізації одиниці продукції нелінійно залежать від обсягів виробництва; попит на сільськогосподарську продукцію є мало еластичним і нелінійно залежить від зміни ціни. Нелінійність – це природна ситуація. Вона викликана складними взаємовідносинами між величинами соціально-економічних процесів. Тому необхідно вводити нелінійні співвідношення як в цільову функцію, так і в систему обмежень розв'язуваної задачі. Використання ж нелінійних моделей для сільського господарства на сьогодні взагалі дуже рідке явище.

Сільське господарювання має сезонний характер. Сезонність виробництва справляє вплив на весь процес його організації, на режим використання обладнання та машинно-тракторного парку, на інтенсивність використання робочої сили. Підвищення ефективності аграрного виробництва напряму залежить від тривалості використання та періодичності оновлення сільськогосподарської техніки. Визначення оптимальних строків використання машинно-тракторного парку, раціонального навантаження та маршруту переміщення – важлива виробнича задача. Для врахування цих особливостей, а саме необхідність розбиття річного виробничого циклу на певні періоди, доцільним є застосування динамічних моделей, зокрема лінійно-динамічних, моделей мережевого планування.

Статичні моделі, що в більшості випадків сьогодні розробляються, не враховують плин часу. Але економіка розвивається постійно і тому, моделі призначені для опису економічних чи управлінських рішень, повинні враховувати рух системи, прогнозувати розвиток процесу на майбутнє і реагувати на певні наслідки цього розвитку. Це можливо у динамічних моделях.

Для сільськогосподарського виробництва характерним є те, що продукція створена на одному його етапі може бути використана на іншому, в подальшому процесі виробництва. Наприклад, насіння та посадковий матеріал, корми, молодняк тварин тощо. Тому для оптимізації аграрного виробництва бажаним є використання комплексу взаємопов'язаних моделей. Це дозволить усунути недоліки окремо поставлених задач і спланувати сільськогосподарське виробництво таким чином, щоб за всім технологічним ланцюгом досягався б максимальний синергичний ефект.

Сільське господарство є зоною ризикованого виробництва. Постійно виникають умови неповної інформації, невизначеності умов, ризику та конфлікту. Тому доцільним для моделювання економічних відносин у сільському господарстві використовувати методи теорії ігор. Цікавим на наш погляд є використання Н.В. Потриваєвою [5] теорії ігор для визначення оптимальної стратегії сільгоспвиробника щодо визначення структури посівних площ з урахуванням погодних умов.

Висновки. Враховуючи складність і багатогранність продовольчого сектору економіки в цілому та кожного окремого підприємницького формування зокрема, процес моделювання сільськогосподарського виробництва значно ускладнюється. Використання традиційного лінійного програмування в сучасних умовах розвитку ринку є припустимим лише для першого наближеного опису. Доцільним є побудова нелінійних, динамічних, стохастичних, ігрових моделей. Однак процес побудови таких моделей є досить складним і потребує від розробника досконального і системного вивчення об'єкта моделювання.

Анотація

Розглянуто продовольчий сектор економіки як складну ієрархічну структуру. Обґрунтовано необхідність використання нелінійних, динамічних, ігрових, мережевих моделей для моделювання виробничої діяльності аграрних формувань. Окреслено основні проблеми побудови моделей сільського господарства.

Ключові слова: сільське господарство, ієрархічна структура, структурні перетворення, моделювання.

Аннотация

Рассмотрен продовольственный сектор экономики как сложную иерархическую структуру. Обосновано необходимость использования нелинейных, динамических, игровых, сетевых моделей для моделирования производственной деятельности аграрных формирований. Очерчены основные проблемы построения моделей сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, иерархическая структура, структурные превращения, моделирования.

Annotation

The produce sector of economy is considered as a difficult hieratic structure. The necessity of the use of nonlinear, dynamic, playing, network models is grounded for the design of production activity of the agrarian forming. The basic problems of construction of models of agriculture are outlined.

Keywords: agriculture, hieratic structure, structural transformations, designs.

Список використаних джерел:

1. Прогнозирование урожайности кормовых культур / В.Н. Наумкин, Н.А. Лопачев, Г.В. Хлопяникова, Д.А. Погонышева, А.М. Хлопяников // Кормопроизводство. - 1998. - № 11. - С. 10 -13
2. Jones R.N. Analyzing the risk of climate change using an irrigation demand model. Clim. Res., 14, 2000. - PP. 89-100
3. Наконечний С.І., Савіна С.С., Наконечний Т.С. До питання математичного моделювання техніко-економічних процесів АПК // Економіка АПК. – 2005. – №11. – с. 128-131
4. Наконечний Т. С. Оптимізація виробничого потенціалу економічних систем (на прикладі бурякоцукрового підкомплексу): автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.03.02. / Т.С.Наконечний ; Київ. нац. екон. ун-т. - К. : [б. и.], 2004. - 21 с.
5. Потриваєва Н.В. Економіко-математичне моделювання територіального розміщення сільськогосподарського виробництва / Н.В. Потриваєва // Інноваційна економіка. – с.279-282.

УДК: 338.439.4:633.1:334.7.009.12

Крученюк Є.В., Рижик Г.В., Стафій Т.Б.

МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

Актуальність проблеми. Ринок зерна є системоутворюючим інтегрованим ринком АПК України, що має значний виробничий та експортний потенціал. За даними Держкомстату посівні площі зернових культур складають 58 % загальнодержавних посівних площ, частка зерна в загальній вартості продукції рослинництва досягає 40 %. Експорт зерна посідає вагоме місце в експорті продукції агропромислового комплексу.

Зерновий ринок включає в себе практично всі елементи ринкових відносин, ефективність його функціонування впливає на рівень розвитку продовольчих ринків країни. Мультиплікативний ефект від розвитку зернового ринку дає можливість підвищити ефективність функціонування агропромислового комплексу в цілому, оскільки стабільне виробництво зерна є важливою складовою формування доходної частини бюджету в результаті надходження податків від його переробки та реалізації, використання як сировини у харчовій та переробній промисловості.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання, пов'язані з дослідженням різних аспектів конкурентоспроможності українського зерна, знайшли відображення в багатьох наукових працях. Однак вони висвітлюються, як правило, в контексті аналізу зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів зернового ринку, що не дає змогу систематизувати все різноманіття критеріїв конкурентоспроможності зернових культур та визначити міру і потенційні можливості їх реалізації. Ця обставина обумовила необхідність комплексного дослідження параметрів конкурентоспроможності українського зерна та можливостей їх реалізації на регіональному, державному та світовому ринках.

Постановка завдання. Дослідження параметрів конкурентоспроможності вітчизняного зерновиробництва та створення дієвого механізму її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність будь-якого товару визначається більш високим порівняно до товарів-конкурентів співвідношенням сукупності якісних і вартісних характеристик при їхній відповідності вимогам ринку, що забезпечує максимальне задоволення потреб і створює перевагу товару на конкурентному ринку [1]. Конкурентні переваги такого товару, як зерно, можна охарактеризувати рівнем переваги низки параметрів: економічних, консументних, нормативних, екологічних та маркетингових.

Проведений порівняльний аналіз параметрів конкурентоспроможності зернових культур із України та інших провідних зернових держав (зокрема, США, Канади, ЄС) показав, що головними у забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції на світовому ринку є економічні критерії (зокрема, низькі експортні ціни) [2]. Водночас консументні та нормативні параметри реалізуються частково, тоді як екологічні та маркетингові критерії майже не використовуються експортерами у формуванні конкурентних переваг українського зерна на світовому ринку, що знижує ефективність, гнучкість та стабільність їх зовнішньоекономічної діяльності в довгостроковій перспективі.

За рівнем витрат на виробництво зернових культур за сприятливих погодних умов Україна має значні конкуренті переваги на світовому ринку [3]. Серед головних причин невисокої собівартості українських зернових слід назвати низький рівень оплати праці аграріїв порівняно з розвиненими країнами, мінімальні витрати на внесення добрив, практично повну відсутність інвестицій на відновлення родючості ґрунтів, занижений розмір орендної плати за землю тощо.

Низький рівень виробничих витрат, з одного боку, дозволяє експортерам продавати

українське зерно за цінами, нижчими світових, з іншого, знижує можливості розширеного відтворення в аграрному секторі внутрішнього ринку [4].

З іншого боку, незважаючи на природні переваги зернового виробництва, недосконаліть цінового механізму призводить до подвійних втрат вітчизняних зерновиробників: втрат, що виникають внаслідок експорту за цінами, нижчими світових, і втрат від реалізації за цінами, що не відповідають ефективним параметрам відтворення ресурсного потенціалу зернового господарства.

Консументні параметри конкурентоспроможності українського зерна, що визначають його властивості та якість зернозберігаючих і фумігаційних послуг, сьогодні реалізовані наполовину. Складність реалізації цих конкурентних переваг вітчизняного зерна обумовлена необхідністю збалансування різновекторних економічних інтересів суб'єктів ринку в процесі формування якісних параметрів культур на всіх етапах технологічного ланцюга поле - елеватор - порт - споживач.

Завдання підвищення якості українських зернових обумовлює необхідність покращення зернозберігаючих та фумігаційних послуг, вдосконалення систем їх стандартизації та сертифікації відповідно до міжнародних норм і стандартів. Вдосконалення діючих національних стандартів якості зерна та їх гармонізація з міжнародними має велике значення як для виробників, так і експортерів українських культур.

Одним із вагомих нереалізованих конкурентних переваг вітчизняного зерна є його екологічна чистота та безпека. Внаслідок економічної кризи, зокрема, дефіциту оборотних активів у зерновиробників, в останні роки значно зменшилося використання мінеральних добрив, відповідно, призупинилися втрати природної родючості ґрунтів. Сьогодні країна має значні площі екологічно чистих чорноземів, які можуть бути переведені на органічне землеробство на протязі відносно короткого перехідного періоду
[5].

Маркетингова складова конкурентоспроможності вітчизняних зернових культур розвинута недостатньо. Відсутність у багатьох зерноекспортерів довгострокової маркетингової стратегії обмежує їх можливості відносно забезпечення ефективного просування та збуту товару на зовнішніх ринках, проведення зваженої цінової політики, формування сучасної концепції міжнародного продукту.

Адаптаційний механізм підвищення конкурентоспроможності українського зерна необхідно орієнтувати на реалізацію невикористаних конкурентних переваг вітчизняної агропродукції, поклавши в його основу такі принципи:

- системний розвиток всіх параметрів конкурентоспроможності зернових культур, а не домінування окремих складових (зокрема, економічних);
- збалансування різноспрямованих економічних інтересів виробників, експортерів та держави в процесі забезпечення та використання конкурентного потенціалу українського зернового ринку;
- реалізація певних конкурентних переваг українського зерна на світовому ринку не повинна знижувати конкурентоспроможність вітчизняних зерновиробників та їх продукції на внутрішньому ринку.

Враховуючи наведені принципи, до складових механізму підвищення конкурентоспроможності вітчизняного зерна на внутрішньому та зовнішньому ринках можна віднести такі організаційно-економічні заходи:

— стимулювання національного виробництва високоякісних продовольчих зернових культур;

— цінова підтримка зерновиробників шляхом підвищення ефективності діючого механізму державного цінового регулювання;

— спрямування товарних потоків зерна із непрозорих каналів реалізації до організованих збутових систем, зокрема, оптових ринків сільськогосподарської продукції;

— посилення державного контролю за процесом визначення „класності" зерна на

елеваторах шляхом створення та забезпечення функціонування регіональних незалежних лабораторій якості зернових культур;

— посилення державного контролю за експортно-імпортними операціями на зерновому ринку України; стимулювання тих експортерів українського зерна, які забезпечують конкурентоспроможність продукції на світовому ринку завдяки її високій якості, екологічній чистоті та безпеці, за рахунок розвитку систем стратегічного маркетингу та логістики;

— підвищення якості зернозберігаючих та фумігаційних послуг, їх сертифікація відповідно до вимог міжнародних стандартів, оптимізація тарифної політики;

— вдосконалення діючих національних стандартів якості зернових культур з урахуванням досвіду стандартизації провідних зернових держав, їх гармонізація з міжнародними нормами та стандартами;

— стимулювання впровадження екологічно чистих технологій у зерновому господарстві, створення ринку екологічно чистої аграрної продукції.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз конкурентоспроможності вітчизняних зернових культур в розрізі економічних, консументних, нормативних, екологічних та маркетингових параметрів дозволив визначити низку проблем у реалізації конкурентних переваг даного товару. До таких проблем слід віднести, зокрема, занижені експортні ціни вітчизняного зерна, посередню якість та завищені тарифи на зернозберігаючі та фумігаційні послуги, високі інфраструктурі витрати зерноекспортерів, недосконаліть діючих національних стандартів якості зернових культур, нерозвиненість внутрішнього ринку органічної агропродукції, систем стратегічного маркетингу і логістики тощо.

Запропонований механізм підвищення конкурентоспроможності вітчизняних зернових культур передбачає вдосконалення системи управління якістю зерна в аграрному, переробному та інфраструктурному секторах ринку, становлення рівноправних економічних відносин між суб'єктами даних секторів, підвищення ефективності механізму державного регулювання та управління внутрішнім зерновим ринком, стимулювання органічного зерновиробництва в Україні.

Анотація

Проаналізовано головні параметри конкурентоспроможності українського зерна, виявлені проблеми реалізації його конкурентних переваг на світовому ринку. Обґрунтовані напрями і методи підвищення конкурентоспроможності продукції зерновиробництва.

Ключові слова: параметри конкурентоспроможності, конкурентні переваги, зерновиробництво, механізм підвищення конкурентоспроможності

Аннотация

Проанализированы главные параметры конкурентоспособности украинского зерна, выявленные проблемы реализации его конкурентных преимуществ на мировом рынке. Обоснованы направления и методы повышения конкурентоспособности продукции зернопроизводства.

Ключевые слова: параметры конкурентоспособности, конкурентные реимущества, зернопроизводство, механизм повышения конкурентоспособности

Summary

The main parameters of competitiveness of the Ukrainian corn are analysed, the exposed problems of realization of his competitive edges in the world market. Directions and methods of rise of competitiveness of corn products are grounded.

Keywords: parameters of competitiveness, competitive edges, production of corn, mechanism of rise of competitiveness

Список використаних джерел:
1. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств/Л.В.Балабанова, В.В.Холод - К: "ВД Професіонал", 2006. - 448 с.
2. Никишина О.В. Проблемы реализации конкурентных преимуществ украинского зерна на мировом рынке/О.В. Никишина - Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2007. - С. 178 - 187.
3. Амбросов В. Экспорт зерновых и ценовые тенденции/В.Амбросов, В.Онегина // Экономика Украины. - 2005. - № 1. - С. 73 - 79.

УДК: 657.012.32

Лагодієнко Н.В.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки досить важливим є планування діяльності підприємства на майбутнє з метою мінімізації витрат та отримання максимального прибутку. Процес управління значно ускладнився у зв'язку з наданням підприємствам повної господарської та фінансової самостійності. Таке становище підприємства як суб'єкта ринкових відносин визначає об'єктивний процес не тільки зростання ролі і значення таких функцій управління як облік, контроль, аналіз, планування, а й принципового переосмислення їх завдань. Саме тому формування служби управлінського обліку є необхідною передумовою успішної роботи підприємств, створення оптимальної ринкової інфраструктури, виживання підприємств в умовах вільної конкуренції та зростання їх економічного потенціалу. Особливістю управлінського обліку є те, що на місце процедурних обліково-економічних завдань висувається нове завдання – забезпечення потреб користувачів у такій інформації, яка носить адресний характер, а також орієнтація на детальний облік витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції з метою пошуків резервів для зниження витрат на одиницю продукції. Інформація управлінського обліку орієнтована на задоволення потреб як поточного, так і стратегічного управління, на оптимізацію використання ресурсів, забезпечення об'єктивної оцінки діяльності внутрішніх господарських підрозділів, а також роботи працівників апарату управління.

Огляд останніх досліджень і публікацій. визначення місця і ролі управлінського обліку в системі контролінгу є предметом полеміки багатьох вчених, таких як М.С.Пушкар, С.М.Петренко, І.Є.Давидович, Н.Петрусевич, С.Ф.Голов, Ф.Ф.Бутинець. Проте питання важливості функціонування управлінського обліку в структурі системи контролінгу підприємства все ще залишається невирішеним.

Мета статті. Метою даного дослідження є розгляд теоретичних основ та визначення практичного застосування управлінського обліку як складової системи контролінгу на підприємствах України в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Контролінг – це система управління процесом досягнення кінцевих цілей та результатів діяльності підприємства, яка ґрунтується на використанні інформації. Управлінський облік – це загальноприйнятий у світовій практиці метод забезпечення менеджерів інформацією, орієнтованою на прийняття рішень.

У науковців існують певні розходження у визначенні сутності управлінського обліку та контролінгу. Так, М.Чумаченко, І.Белоусова, Л.Нападовська обґрунтовують доцільність

і важливість цього виду обліку. Ф.Бутинець, Б.Валуєв, В.Ластовецький вважають відокремлення управлінського обліку в самостійний вид обліку штучним і науково необґрунтованим [4].

М.Пушкар вважає контролінг разом із фінансовим і управлінським обліком складовими бухгалтерського обліку, а Л.Сухарєва та С.Петренко розглядають управлінський облік як важливу складову контролінгу [3].

Особливістю управлінського обліку являється забезпечення потреб користувачів інформацією, яка носить адресний характер, а також орієнтація на детальний облік витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції з метою пошуків резервів для зниження витрат на одиницю продукції.

С.Ф. Голов визначає управлінський облік як процес виявлення, вимірювання, нагромадження, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів [1].

Аналогічне трактування управлінського обліку надає К.Друрі: «Управлінський облік призначений для надання відповідної інформації, необхідної менеджерам для прийняття рішень, планування, здійснення контролю й оцінювання показників функціонування.

Слід зауважити, що визначальним при трактуванні понять «управлінський облік» та «контролінг» є два наукові підходи: англо-американський і континентальний європейський, репрезентований здебільшого німецькими економістами.

Відомі представники німецької економічної школи (Й. Вебер, Г. Кюппер, Д. Хан, П. Хорват, К. Штайнле та інші) під поняттям «контролінг» здебільшого мають на увазі систему координації планування і контролю або інформаційної підтримки менеджменту. У німецькомовній професійно орієнтованій літературі, присвяченій контролінгу, поняття «управлінський облік» та «управлінський контроль» зустрічаються досить рідко. Ці терміни вживаються переважно як синоніми при характеристиці процесу обліку й аналізу доходів і витрат. Управлінський облік за цим підходом є складовою системи контролінгу на підприємстві [2].

Найавторитетнішими представниками американської школи контролінгу вважаються Р. Ентоні, Р. Хілтон, Р. Каплан, Ч. Хорнгрен. На відміну від німецьких колег, у своїх працях вони оперують здебільшого поняттям «управлінський облік» та «управлінський контроль».

Як синоніми до цих термінів інколи вживається також поняття «контролінг». Р. Ентоні та Д. Янг відстоюють позицію, за якою інформаційне забезпечення менеджменту, планування і контролю є компетенцією управлінського обліку. Інший підхід, сформований Ч.Хорнгреном, полягає у тому, що управлінський облік є складовою системи управлінського контролю. Трактування контролінгу як системи, орієнтованої на облік, зустрічаємо у працях окремих вітчизняних вчених. Так, наприклад, професор В.В. Сопко фактично ототожнює контролінг із внутрішньогосподарським управлінським обліком, завданням якого є розкриття відповідності витрат бізнес-плановим показникам.

Схиляючись до твердження, що контролінг не можливо ототожнювати з управлінським обліком, відмітимо, основна задача управлінського обліку – надання релевантної інформації для прийняття управлінських рішень; функції контролінгу включають не тільки управлінський облік, але й планування, контроль, координацію, вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень

Практична реалізація управлінського обліку є основою для розв’язання ряду завдань управління підприємством, які передбачають:

- оперативне збирання (моніторинг) інформації в рамках діючої на підприємстві інформаційної системи;

- аналіз поточного фінансового стану порівняно з плановими характеристиками за обраною номенклатурою показників;

- надання інформації керівництву для підготовки оперативних і довготермінових рішень;

- адаптивне фінансове планування діяльності підприємства.

Управлінський облік є складовою системи контролінгу, оскільки забезпечує службу контролінгу вичерпною достовірною та необхідною інформацією щодо витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції на всіх стадіях виробничого процесу, що дає змогу здійснювати підготовку виважених управлінських рішень на підставі такої інформації.

До особливостей управлінського обліку, які надають можливість використання системи контролінгу, відносяться:

- більша націленість на майбутнє у порівнянні з іншими видами обліку;

- спрямування не на грошові показники, а на натуральні, трудові, якісні, допущення приблизних оцінок;

- оцінювання результатів діяльності центрів витрат і центрів відповідальності;

- залежність частоти подання звітності від потреб управління (частіше – щоденна, щотижнева, щомісячна);

- розгляд сегментів організації, а не організація в цілому;

- групування витрати за статтями калькуляції, за способом включення до собівартості, за степенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат.

На кожному підприємстві система управлінського обліку має свої особливості, але водночас може включати в себе подібні елементи: збір інформації, структуризацію обліку за центрами відповідальності, бюджетування та розробку стандартів, аналіз системи показників, контроль та прийняття управлінських рішень.

За сучасних умов управлінський облік через свої функції виступає як основний інформаційний фундамент управління внутрішньою діяльністю підприємства, його стратегією і тактикою. Основне його призначення полягає у підготовці інформації для прийняття оперативних і прогнозованих управлінських рішень.

Отже, основне завдання управлінського обліку для менеджерів є служити інформаційною базою для прийняття управлінських рішень. Інформація управлінського обліку звичайно являє собою комерційну таємницю підприємства, не підлягає публікації. Адміністрація підприємства самостійно встановлює склад, терміни і періодичність подання внутрішньої звітності.

Запровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах зумовлене необхідністю інформаційного забезпечення й координації системи планування, синхронізації різних видів обліку, аналізу відхилень та їх контролю, інформаційного й методичного забезпечення менеджменту та прийняття управлінських рішень, підтримки на належному рівні ризик-менеджменту. Служби контролінгу є складовою системи внутрішнього контролю на підприємстві й зорієнтовані на інформаційно-аналітичне, методичне і консультаційне забезпечення діяльності виконавчого керівництва.

Висновки. Таким чином, контролінг є системою управління прибутком підприємства, але, в окремих випадках, цілі підприємства можуть бути іншими, наприклад, завойовування частини ринку, знищення конкурентів, тоді контролінг орієнтує зусилля підприємства в напрямку таких цілей, хоча кінцева ціль та ж – одержання прибутку. Слід зазначити, що особливістю розвитку управлінського обліку в сучасних умовах є його модифікація в складні системи управління підприємством. Незалежно від того, як називатимуться ці системи, вони об’єктивно існуватимуть і розвиватимуться під впливом реальних чинників. Якщо визнати, що контролінг відображає процес інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, нормування, планування й контролю в єдину систему одержання, обробки і узагальнення інформації для прийняття на її підставі управлінських рішень, то така система управляє підприємством, будучи зорієнтованою на досягнення не лише оперативних цілей у вигляді одержання прибутку того чи іншого обсягу, а й на

глобальні стратегічні цілі – виживання підприємства, збереження робочих місць, проведення антикризової політики.

Анотація

В статті розглянуто сутність управлінського обліку як складової частини системи контролінгу підприємства та обґрунтовано неможливість ототожнення понять «контролінгу» та «управлінського обліку».

Ключові слова: облік, контролінг, управління, витрати, аналіз, фінанси, підприємство.

Аннотация

В статье определена сущность управленческого учета как составной части системы контроллинга предприятия и обоснованно невозможность отождествления понятий «контролинга» и «управленческого учета».

Ключевые слова: учет, контроллинг, управление, расходы, анализ, финансы, предприятие.

Summary

In the article essence of administrative account is considered as component part of the system of kontrolingu enterprise and grounded impossibility of equation of concepts «kontrolingu» and «administrative account».

Keywords: account, kontrollyng, management, charges, analysis, finances, enterprise.

Список використаної літератури:

1. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учт / С.Ф. Голов. — К.: Скарби, 1998. — 384 с.
2. Давидович І.Є. Контролінг [Навчальний посібник] / І.Є. Давидович. – К.: Цент учбової літератури, 2008. – 552 с.
3. Пушкар М.С. Контролінг [Монографія] / М.С. Пушкар/ — Тернопіль, 1997.— 146 с.
4. Чумаченко М. Управлінський облік в Україні // Бухгалтрський облік і аудит. – 2001. - № 6. – С. 43-47.

УДК 330.111

Крутій І.А.

ВИМОГИ ДО УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Постановка проблеми. Для нашого часу характерні кардинальні зміни в політиці, економіці, суспільному житті. Надзвичайно динамічний світ навколо нас більше ніж будь-коли потребує ефективного керівництва в усіх сферах взаємозалежного життя. Нині економіці України особливо необхідні керівники, здатні працювати активно, зацікавлено, з високою професійною майстерністю та новаторським підходом, які вміють аналізувати факти і явища економічного життя, фактори та способи вирішення економічних завдань, установлювати зв’язки й відношення між ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми якості кадрового потенціалу взагалі та потенціалу управлінських кадрів зокрема розглядались багатьма вітчизняними вченими, такими, як Бандур С., Богиня Д., Лібанова Е., Калініна С., Лук’янченко Д., Шаульська Л. та інші.

Разом із тим, динамічний характер змін у сфері кола компетенцій управлінських кадрів потребує постійної адаптації вимог управлінських кадрів до сучасних соціально-економічних умов.

Мета. Дослідити специфічні сучасні потреби роботодавців щодо менеджерів всіх рівнів та визначити основні вимоги до управлінських кадрів у нинішніх соціально-економічних умовах.

Результати дослідження. Кадри – це основний (штатний) склад працівників підприємств, установ та організацій у різних галузях народного господарства.

Управлінські кадри – це працівники сфери матеріального та нематеріального виробництва, діяльність яких пов'язана з виконанням функцій з управління виробництвом.

Розрізняють три основних ланки управлінських кадрів:

1) керівники – мають право ухвалювати рішення і керують ними упроваджуючи їх у практику;

2) фахівці – здійснюють підготовку різних варіантів рішень і беруть участь у їх реалізації;

3) допоміжний персонал – займаються збором інформації, підготовкою документів для фахівців.

Серед управлінських кадрів на мікрорівні виступають менеджери вищої, середньої та нижньої ланки.

До кола компетенцій менеджера будь-якого рівня обов'язково повинні входити вміння осмислювати й систематизувати безліч економічних процесів, відношень, подій, фактів, явищ, спостережень економічного життя, а також уміння приймати відповідні рішення [1].

Роботодавці висувають певні вимоги до потенційних працівників, основними з яких є глибока теоретична підготовка, комунікабельність, здатність до швидкого «реагування», здатність мислити на перспективу, організованість, трудова дисциплінованість.

Потенційний працівник повинен уміти відповідно спілкуватися. Цінується його здатність відстоювати свою думку, підтверджувати її фактичними даними, підбирати зрозумілі аргументи, пояснювати всі питання вдало та зрозуміло. Якщо в гарного спеціаліста немає цієї риси, йому буде дуже складно не тільки знайти спільну мову з іншими, а й зробити кар'єру.

Роботодавці велику увагу приділяють так званій «здатності до швидкого реагування». Вони бажають, щоб працівник швидко відстежував зміни та пристосовувався до них. Фахівець повинен мислити на перспективу, аналізувати тенденції розвитку організації, виявляти пріоритетні напрями роботи, покращувати позитивні сторони й наслідки та здійснювати заходи з ліквідації негативних. Співробітнику необхідно вміти грамотно протистояти негараздам, які виникають у процесі професійної діяльності, не опускати рук за певних помилок, аналізувати їх, відповідати за них і вирішувати проблему. Для цього знадобляться вольові якості. Серед особливих вимог — надійність у роботі та спроможність витримувати її рутинність (як правило, ці риси притаманні старшим працівникам), а також гнучкість та мобільність. Звичайно, ці та багато інших вимог взаємодіють у різних пропорціях і залежать від специфіки конкретної трудової діяльності. Реальна можливість підвищити ефективність роботи найманих працівників пов'язана з удосконаленням їхньої теоретичної підготовки, розвитком практичних умінь і навичок аналізу проблемних ситуацій.

Структурні зміни в національній економіці безпосередньо впливають на попит щодо кваліфікованих працівників на ринку праці. Але ринок праці має властивість попит та пропозицію через специфічну категорію «ціна товару». Якщо мова йде про такий специфічний товар, як «управлінські кадри», то їхня ціна також безперечно залежить від балансу попиту та пропозиції. Це означає, що за умов перевищення пропозиції над попитом на ринку ціна на управлінські кадри буде знижуватись навіть за умови їхньої

високої якості. Це положення є дуже важливим для наступного висновку – вимоги до компетенцій менеджерів різного рівня повинні бути чітко узгоджені з рівнем їхньої оплати, що відповідає основному принципу достатності і необхідності рівня якості управлінських кадрів.

Висновки. Таким чином, визначено, що поряд із професійними навичками та вміннями до менеджерів всіх рівнів висуваються вимоги психологічного характеру, тобто такі, які передбачають їх ефективний вплив на клієнтів, колег та підлеглих. Поряд з цим рівень вимог до управлінських кадрів, який є відображенням рівня їх якості, формується під впливом попиту та пропозицій на ринку праці. Звичайно висока якість управлінської праці дуже важлива для досягнення економічних результатів підприємства, але відповідно оплачуватися така праця буде тільки в разі наявності реального попиту саме на такий рівень якості праці.

Анотація

В статті розглянуто специфічні сучасні потреби роботодавців щодо менеджерів всіх рівнів. Досліджено фактори впливу на рівень компетенцій управлінських кадрів. Визначено основні вимоги до управлінських кадрів у нинішніх соціально-економічних умовах.

Ключові слова: кадри, роботодавці, управлінські кадри, менеджери, компетенції, професійні вимоги.

Аннотация

В статье рассмотрены специфические современные нужды работодателей относительно менеджеров всех уровней. Исследованы факторы влияния на уровень компетенцій управленческих кадров. Определены основные требования к управленческим кадрам в нынешних социально-экономических условиях.

Ключевые слова: кадры, работодатели, управленческие кадры, менеджеры, компетенции, профессиональные требования.

Summary

The article considers the specific needs of modern employers regarding managers at all levels. The factors influence the level of kompetentsiy managers. The basic requirements for managerial staff in the current socio-economic conditions.

Keywords: employers, administrative personnel, managers, competence, professional requirements.

Список використаної літератури:

1. Селевко Г. Компетентности и их классификации [Електронний ресурс] / Г. Селевко. – Режим доступу: http://matem/uspu/ru/i/inst/math/subjects/M04OPDMAT_MAT2007D02.pd - Назва з екрана.
2. Ксенофонтова Х. Модели компетенций различных категорий управленческого персонала // Управление персоналом. - 2009. - № 17 (219). - С. 83-87.
3. Лифшиц А.С. Оценка и развитие управленческого персонала / А.С. Лифшиц. – Иваново : Ивановский гос. ун-т, 1999. - 186 с.
4. Мотыченко Л. Оценка управленческого персонала. Анализ существующих подходов и позиционная оценка способностей к управлению // Всё о качестве. Отечественные разработки. – М., 2004. – Вып. 6 (33). Мотивация, оценка и удовлетворенность персонала; То же [Электронный ресурс] // Научно-внедренческая компания «Позиция»: [сайт]. – [М., 2004]. – URL: http://www.pozmetod.ru/test/management_personnel_rating.html

УДК: 338.48

Воскресенська О.Є.

НОВІ ПІДХОДИ ДО РІШЕННЯ ПРОБЛЕМ, ПОВ'ЯЗАНИХ З УПРАВЛІННЯМ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Адаптація підприємства до специфічних особливостей ринку туристичних послуг вимагає від керівництва пошуку нових підходів до рішення проблем управління з метою підвищення рівня прибутковості та зміцнення конкурентних позицій. В сучасних умовах застосування тільки маркетингу послуг на підприємствах туристичної галузі не дозволяє в достатній мірі досягти поставленої мети. Ось чому з маркетингом послуг необхідно впровадження і використання ефективного менеджменту послуг бо саме взаємоузгодження цілей цих двох організаційних процесів управління повинно забезпечити підприємству зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі інтеграції маркетингу в менеджмент розглядались такими вченими, як Ансофф И., Котлер Ф., Piercy N. F., Harris L. C., Peters L. D., Lane N. та інші. Розглядаючи співвідношення понять маркетингу та менеджменту, багато фахівців вважають, що менеджмент включає в себе маркетинг як підхід, що виник у зв'язку з формуванням ринку покупця. Разом з тим маркетинг включає в себе менеджмент як активний керуючий компонент в процесі ринкових досліджень.

Мета статті. Встановити взаємозв'язок між областями організаційної діяльності менеджменту і маркетингу на ринку послуг та побудувати матрицю конвергенції стратегічних інструментів маркетингу до стратегічних рішень менеджменту.

Результати досліджень. В сучасних ринкових умовах у наданні конкурентної послуги важливу роль відіграє задоволення диференційованого попиту споживачів на найвищому рівні, з урахуванням всіх рівнів стандартів якості. Керівництво підприємства повинно пам'ятати , що складність управління підприємством сфери послуг полягає в самій галузі, яка зумовлена високим рівнем конкуренції, високими вимогами, що пред'являються споживачем та високим ступенем мінливості уподобань. Все це ставить перед керівництвом завдання, яке полягає у зміні підходу при вирішенні оперативних, тактичних та стратегічних рішень.

Використання підприємством маркетингових інструментів управління діяльність дозволить сформувати не тільки нові стратегії, а й нові підходи до управління, що, у свою чергу, може стати необхідним критерієм ефективного обслуговування та надання високо конкурентної послуги. Таким підходом може стати інтеграція стратегічних інструментів маркетингу до стратегічних рішень менеджменту (рис. 1.).

Інтеграція означає поглиблення співпраці суб'єктів управління, їх об'єднання, поглиблення взаємодії та взаємозв'язків між компонентами системи управління. У даному випадку інтеграція між окремими підсистемами і компонентами системи менеджменту забезпечується поглибленням і конкретизацією взаємозв'язків між ними, кількісним вираженням цих взаємозв'язків.

Важливе значення при інтеграції інструментів стратегічного маркетингу до стратегічних рішень менеджменту, можуть мати системи взаємозв'язків маркетингових стратегічних і тактичних рішень, прийнятих на всіх рівнях управління організацією. Залежно від концепції такої системи вона, так само як і інші, може забезпечувати її необхідний рівень. Концепція такої системи повинна визначатися повнотою маркетингових функцій, необхідних для забезпечення необхідного рівня ринкової орієнтації. Крім того, концепція системи повинна передбачати доцільну ієрархію маркетингового стратегічного процесу. Тільки при дотриманні зазначених умов концепція взаємозв'язків маркетингових стратегічних і тактичних рішень зможе забезпечити інтеграцію маркетингу в стратегічний менеджмент (рис.2).

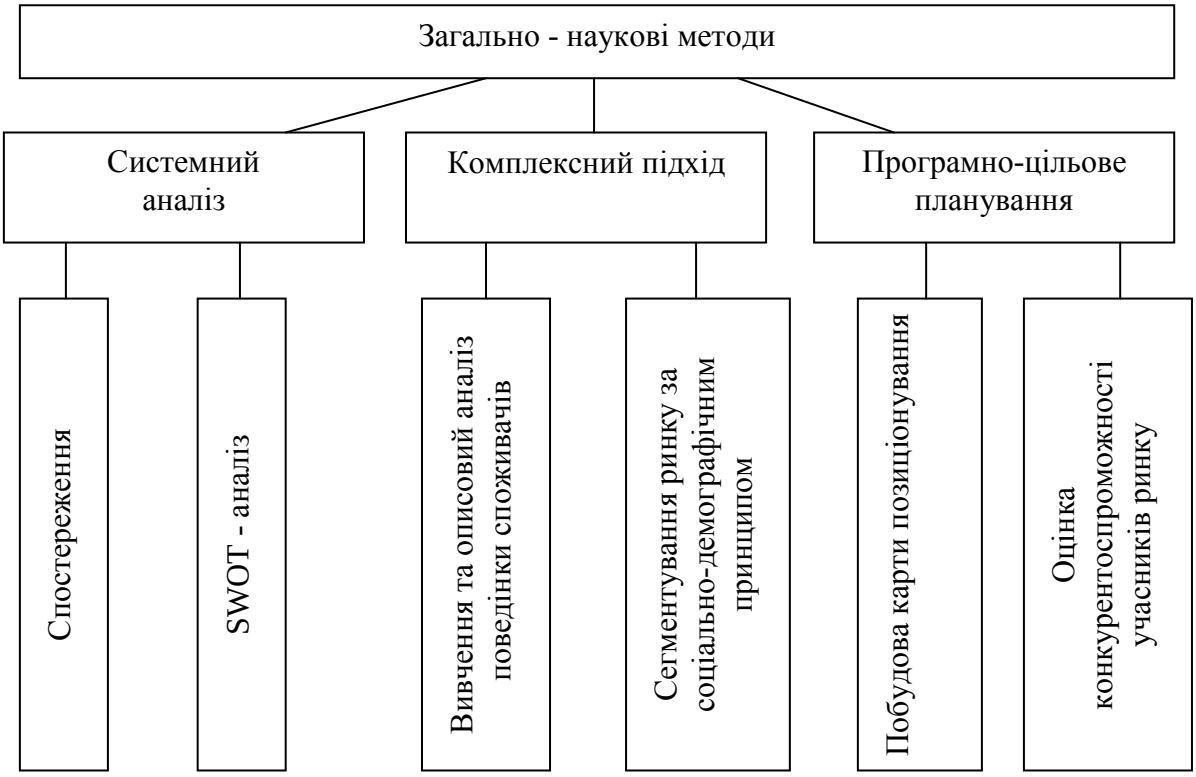


Рис. 1. Аналітична система інструментів маркетингу, яку можна адаптувати до ринку туристичних послуг

Рішення керівництва

Рівень прийняття рішень	Внутрішні	Зовнішні
Стратегічного менеджменту	Рішення про необхідність сегментування ринку туристичних послуг	Вибір стратегії розвитку туристичного підприємства
Стратегічного маркетингу	ABC – аналіз XYZ – аналіз Побудова карти позиціонування	SWOT – аналіз та сукупна експертна оцінка конкурентного середовища та конкурентних переваг на ринку туристичних послуг

Рис. 2. Матриця зближення (конвергенції) інструментів маркетингу до стратегічних рішень менеджменту

Процес інтеграції маркетингу в менеджмент являє собою узгодженість цілей, стратегій і тактик між двома областями діяльності підприємства.

Якщо дії різних служб і персоналу підприємства не об'єднані єдиною маркетинговою стратегією, то це може завадити реалізації спільних цілей маркетингу.

Наведена матриця конвергенції інструментів маркетингу до стратегічних рішень менеджменту має наступні переваги, які дозволяють забезпечити:

- найбільш повне задоволення диференційованого споживчого попиту;
- організацію пошуку та залучення нових споживчих сегментів;
- поєднання цілей маркетингу і менеджменту для забезпечення зростання конкурентоспроможності підприємства;
- ефективне використання факторів макро- та мікроекономічного впливу;
- розширити межі стратегічного управління за рахунок збільшення ступеня вивченості, а значить, і передбачуваності факторів макро- та мікроекономічного впливу;
- застосування системного аналізу для розпізнання ринкових можливостей та загроз в діяльності підприємств та визначення шляхів знешкодження загроз мікроекономічного впливу;
- здійснення комплексного підходу до розпізнання складових макроекономічного впливу на купівельну спроможність та соціально-демографічний склад споживачів ринку туристичних послуг.

Можливість використання такого підходу до управління підприємств туристичної галузі спроможне задовольнити ефективне спільне функціонування макро- і мікроекономічних факторів, нерозривно присутніх і взаємодіючих в єдиних соціально-економічних системах.

Висновки. Застосування інтеграційного підходу відкриває величезні можливості в знаходженні нових конкурентних переваг підприємства у вдосконаленні систем управління маркетингу, яке виконується в рамках загального процесу стратегічного планування.

Анотація

В статті розглянуто процеси інтеграції стратегічних інструментів маркетингу до стратегічних рішень менеджменту. Побудовано матрицю конвергенції інструментів маркетингу до стратегічних рішень менеджменту. Наведено переваги використання запропонованого підходу для підприємств туристичної галузі.

Аннотация

В статье рассмотрены процессы интеграции стратегических инструментов маркетинга к стратегическим решениям менеджмента. Построено матрицу конвергенции инструментов маркетинга к стратегическим решениям менеджмента. Приведены преимущества использования предложенного подхода для предприятий туристической отрасли.

Annotation

The article deals with the processes of integration of strategic marketing tools to strategic decisions of management. We construct a matrix convergence marketing tools to strategic decisions of management. Shows the benefits of using the proposed approach for the tourism industry.

Список використаної літератури:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.:Издательство «Питер», 1999. – 896 с.
3. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2000. — 266 с.: ил.

4. Kotler P. Marketing Management Analysis, Planning and Control. Hemel Hempstead: Prentice-Hall, 1996.
5. Piercy N. F., Harris L. C., Peters L. D., Lane N. Marketing management, market strategy and strategic management: domain realignment and redefinition. Journal of Strategic Marketing 5, 1997.

УДК 658.1.5.

Шандова Н.В.

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність проблеми. Ринкові умови висувають особливі вимоги до стійкого розвитку економіки промислових підприємств, які вимагають гнучких принципів з досить частими коректуваннями цілей господарської діяльності залежно від умов, у яких функціонує підприємство. Складність цих умов виникає через взаємини зовнішнього та внутрішнього середовища, які характеризуються різними векторами розвитку, та критеріями оцінки функціонування промислового підприємства як елемента системи її різними учасниками. У зв'язку із цим виникає необхідність визначення кола зацікавлених груп у розвитку промислового підприємства, та пріоритетного ряду важливості критеріїв їхньої оцінки.

Аналіз останніх досліджень. Питанням дослідження впливу зовнішнього середовища на функціонування і розвиток промислових підприємств присвячені роботи вітчизняних і закордонних учених. Не претендуючи на повноту представленого списку, слід виділити авторів, які, внесли найбільш істотний внесок у цьому напрямку: І. Ансофф, О.І. Амоша, Б.В. Буркинський, Г. Даулінг, Я.А. Жаліло, Д. Клиланд, Г.Б. Клейнер, Ф. Котлер, А.Л. Кузнецов.

Однак, зважаючи на постійну динаміку та зміни в оточуючому середовищі, сучасна ринкова ситуація вимагає комплексного дослідження оточуючого середовища промислового підприємства на основі інтеграції поведінкових змін різноманітних економічних, соціально-політичних, правових, технологічних і інших факторів. Питання оцінки впливу оточуючого середовища на розвиток підприємства залишаються дотепер недостатньо проробленими в теоретичному плані й не доведені до практичного використання, відсутні методичні підходи до її вивчення з урахуванням галузевої компоненти, що надає актуальність обраному напрямку дослідження.

Мета роботи. Дослідження та узагальнення критеріїв розвитку промислового підприємства для подальшої оцінки ефективності діяльності і передумов їх розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Питання угруповання оточення підприємства частково освітлено у науковій літературі.

Г. Даулинг пропонує провадити розподіл оточення підприємства на наступні групи [1, с. 34-38]:

1. Нормативні групи (уряд, регулювальне органі, галузеві організації, професійні об'єднання, акціонери, рада директорів): установлюють загальні закони й правила, вони також можуть провадити оцінку діяльності підприємства. Нормативні групи можуть існувати також і усередині самих організацій. Інші нормативні групи, такі як галузеві асоціації й професійні об'єднання, менш тісно пов'язані з підприємствами, однак, вони також установлюють нормативи, що стосуються діяльності їх членів, які поширюють цю інформацію серед інших співробітників.

2. Функціональні групи (співробітники, профспілки, постачальники, дистриб'ютори, сервісні організації): прямо впливають на багато аспектів повсякденної діяльності підприємства. Вони сприяють розвитку виробництва й обслуговують споживачів.

3. Дифузійні групи (журналісти, місцева громадськість, групи особливих інтересів): виявляють цікавість до підприємства, коли справа стосується захисту прав інших людей. Увагу цих груп можуть привернути наступні питання: свобода інформації, конфіденційність інформації, навколишнє середовище, інтереси меншостей, рівні можливості для працевлаштування і т.д.

4. Споживачі: являють собою вкрай важливу частину оточення підприємства, будучи остаточною ланкою в ланцюжку «виробництво-розподіл-споживання» продукту і продукції, що впливає на процеси відтворення у довгостроковій перспективі.

Н.В.Андерс пропонує розподіл корпоративного оточення на наступні групи [2, с.6]:

I. Внутрішні групи:

1. Співробітники (керуючі, службовці, робітники, практиканти);

2. Власники (акціонери, власники, материнські підприємства);

II. Зовнішні групи:

1. Ринкові групи:

1.1 Партнери (постачальники, інвестори, фінансові інститути);

1.2. Споживачі (дистриб'ютори, торговельні організації, промислові споживачі, кінцеві споживачі);

2. Суспільні групи:

2.1. Соціально-економічні організації (екологічні організації, медичні організації, професійні союзи);

2.2. Інформаційні служби (ЗМІ);

2.3. Політичні організації (органі влади, муніципальні органі влади, партійні організації);

2.4. Науково-освітні й кадрові установи (науково-дослідні організації, кадрові компанії, навчальні організації).

І.Ансофф виділяв наступні суспільні групи і їх інтереси [3, с. 44] (табл. 1).

Таблиця 1

Суспільні групи організації

Суспільна група	Очікувані результати діяльності організації
Суспільство в цілому	Економічний ріст Надходження податків Урівняння влади Урівняння доходів Збереження навколишнього середовища Збереження природних ресурсів
Місцева громада	Добробут громади
Власники акцій	Зростання доходів
Кредитори	Ріст вартості акцій
Споживачі	Стабільність доходів Справедливі ціни Забезпечення вибору Задоволення потреб споживача
Керуючі	Зростання доходів Професійний інтерес
Працівники найманої праці	Зайнятість, рівень оплати праці Умови праці, задоволеність від роботи

А.Л.Кузнєцов розмежовує наступні суспільні групи [4, с.12]:

1. Органи державної влади: зацікавлені у надходженні відрахувань і податків у державний бюджет і відповідні фонди, у збереженні зайнятості.

2. Органи місцевого самоврядування: зацікавлені у надходженні податків у місцевий бюджет, розвитку об'єктів соціальної інфраструктури й вирішенні інших соціальних питань (зайнятість населення, екологія, освіта, культура, спорт, молодіжна політика й ін.)

3. Власники (акціонери): зацікавлені в збільшенні вартості акцій, одержанні винагороди у вигляді дивідендів.

4. Керівники (керуючі): виявляють цікавість до грошової винагороди, престижу, влади.

5. Наймані робітники: виражають інтерес до гарантії зайнятості, грошовій винагороді, вирішенні соціальних питань за рахунок підприємства, задоволеності роботою.

6. Кредитори: зацікавлені в одержанні відсотків за кредит, гарантій його повернення.

7. Споживачі: зацікавлені в задоволенні потреб, якості продукції за прийнятною ціною, культурі обслуговування.

8. Профспілки: проявляють зацікавленість у соціальному партнерстві, збільшенні членів профспілки.

9. Постачальники: зацікавлені в платоспроможності підприємства, довгостроковому співробітництві з ним.

Для цілей даного дослідження узагальнимо розглянуті угруповання й виділимо наступні основні групи суб'єктів взаємодії промислового підприємства (Табл. 2).

Таблиця 2

Критерії оцінки розвитку промислового підприємства різними учасниками

№	Учасники	Критерії
1	Робітники	Безпечні умови для якісного виробництва продукції, задоволеність від роботи
2	Адміністративно-управлінський персонал	Професійний інтерес, збільшення прибутку, частки ринку, виробничих потужностей
3	Сім'ї працюючих	Соціальні програми
4	Власники	Збільшення дивідендів, безпечні умови для вкладеного капіталу
5	Споживачі продукції	Справедливі ціни, забезпечення вибору, якісна продукція, удосконалення сервісу та відповідність стандартам якості
6	Постачальники ресурсів	Зв'язки протягом тривалого терміну, попит на ресурси, швидкий розрахунок
7	Конкуренти	Частка ринку
8	Суспільство	Розвиток ринку праці, добробут громади, благодійність
9	Держава	Надходження податків, забезпечення економічного розвитку, соціальної справедливості, охорони оточуючого середовища
10	Біосфера (оточуюче середовище)	Зниження антропогенного навантаження на оточуюче середовище, забезпечення високої якості оточуючого середовища
11	Промислове підприємство	Розширення соціально-економічного потенціалу розвитку, конкурентоспроможність.

Джерело: складено автором.

Критерієм віднесення суб'єкта сприйняття до тієї або іншій групи суб'єктів взаємодії є цілі, інтереси, очікування групи стосовно підприємства.

Кількість учасників окреслює кількість критеріїв розвитку промислового підприємства, та через те, що підприємство не має змоги впливати на деякі фактори які визначають напрями його діяльності, забезпечення стійкого розвитку підприємства є важким завданням. У зв'язку із цим необхідно мати спеціальний оцінний інструментарій для здійснення відстеження тенденцій розвитку, за допомогою якого можна оцінити рейтингове місце підприємства в галузі.

Критерії пов’язують рівень досяжності цілі – розвитку промислового підприємства з засобами її досягнення. А тому що оцінок цілі декілька, і декілька засобів її досягнення, то виникає множина (вектор) критеріїв однієї цілі. Безпосередньо оцінити за декількома критеріями (за векторним критерієм) можливо тільки у випадку явного домінування одного критерію. У всіх інших випадках необхідно шукати засіб зведення множини критеріїв до одного. Для цього потрібно провести скаляризацію критеріїв, яка виникає тоді, коли покращення одного критерію приводить до погіршення інших, тобто критерії суперечливі. Для того, щоб погодити інтереси різних груп: робітників, які вимагають винагороди за працю та соціальної захищеності; власників, які бажають збільшити прибутковість і зменшити витратомісткість бізнесу; суспільства, яке вимагає створення додаткових робочих місць, благодійності; природного середовища, що характеризується безпечними і комфортними умовами життя для населення; власне промислового підприємства як соціально-економічної системи, що прагне підвищити свою конкурентоспроможність; держави, що повинна забезпечити збереження природних ресурсів та ін. потрібно знайти деякий компроміс між покращенням одних критеріїв і погіршенням інших. Досягнення паритету в розвитку окремих підсистем потребує створення системи пріоритетів цілей, критеріїв, а також факторів управління.

Наведені критерії розвитку якісно важко порівняти, тому що кінцеві результати характеризуються різними векторами розвитку і їх неможна привести до єдиної основи, але вони можуть бути виміряні у відносних одиницях.

Оцінку критеріїв розвитку виконаємо у такій послідовності:

1. Відбір параметрів і визначення часткових показників або характеристик критерію (табл.2).

2. Розрахунки вагових коефіцієнтів параметрів *Wi* на основі побудови матриці парних порівнянь по методу аналізу ієрархій Т. Сааті [5, с.124].

3. Розрахунки вагових коефіцієнтів критеріїв по параметрах досліджуваних факторів для визначення пріоритету критеріїв (також на основі матриці парних порівнянь) (табл.3).

4. Розрахунки рангу критерію:

$$Rкр = \sum_{i=1}^{n} W_i \, b_i$$

де Wi - вагові коефіцієнти критеріїв,

bi - пріоритети критеріїв,

i=1-n - кількість критеріїв.

За результатами оцінки критеріїв розвитку промислового підприємства різними учасниками бізнес-середовища було отримано наступний пріоритетний ряд важливості критеріїв:

1. Розширення соціально-економічного потенціалу розвитку, конкурентоспроможність промислового підприємства.

2. Збільшення прибутку, частки ринку, виробничих потужностей промислового підприємства.

3. Виробництво якісної продукції, удосконалення сервісу та відповідність стандартам якості.

4. Зв'язки підприємства з постачальниками протягом тривалого терміну, попит на ресурси, швидкий розрахунок.

5. Збільшення дивідендів, безпечні умови для вкладеного капіталу.

Таблиця 3

Оцінка критеріїв розвитку промислового підприємства

№	Критерії	Сума балів	Вага критерію	Сумарна оцінка
1	Безпечні умови для якісного виробництва продукції, задоволеність від роботи	66	0,0002	0,02
2	Професійний інтерес, збільшення прибутку, частки ринку, виробничих потужностей	85	0,13	10,9
3	Соціальні програми	70	0,004	0,27
4	Збільшення дивідендів, безпечні умови для вкладеного капіталу	55	0,1	5,45
5	Справедливі ціни, забезпечення вибору, якісна продукція, удосконалення сервісу та відповідність стандартам якості	82	0,11	8,72
6	Зв'язки протягом тривалого терміну, попит на ресурси, швидкий розрахунок	63	0,13	7,93
7	Частка ринку	79	0,09	6,9
8	Розвиток ринку праці, добробут громади, благодійність	83	0,006	0,5
9	Надходження податків, забезпечення економічного розвитку, соціальної справедливості, охорони оточуючого середовища	84	0,006	0,51
10	Зниження антропогенного навантаження на оточуюче середовище, забезпечення високої якості оточуючого середовища	72	0,006	0,41
11	Розширення соціально-економічного потенціалу розвитку, конкурентоспроможність.	81	0,41	34,93

Джерело: складено автором.

Всі ці критерії характеризують економічні умови функціонування промислового підприємства, які є визначними в пріоритетах розвитку промислового підприємства. Інші критерії, що характеризують соціальну та екологічну складову стійкого розвитку, не набрали достатньої ваги за оцінками учасників середовища функціонування промислового підприємства, але їх не можна відкидати, вони визначають соціальні та екологічні пріоритети, які поступово починають займати відповідне місце у свідомості суспільства.

Висновки. Оцінку розвитку промислового підприємства необхідно розглядати як сукупність оцінок з погляду уявлень сприймаючих його груп. Важко говорити про існування якогось загального, комплексного показника оцінки розвитку промислового підприємства. У силу того, що кожна із груп має різні цілі, інтереси й очікування стосовно підприємства, підприємство по-різному сприймається покупцями, працівниками, партнерами, інвесторами, державними й муніципальними органами управління, населенням. Тому при визначенні вмісту оцінки розвитку промислового підприємства набір оцінних елементів слід виробляти для кожної групи суб'єктів взаємодії окремо, тому що складові оцінки розвитку для різних груп будуть різні.

Анотація

У статті розглянутий комплексний підхід до створення системи критеріїв оцінки розвитку промислового підприємства. Запропонований підхід заснований на урахуванні взаємин зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування промислового підприємства, які характеризуються різними векторами розвитку та має вигляд сукупності оцінок з погляду уявлень сприймаючих його груп.

Ключові слова: Оцінка, критерій, розвиток, промислове підприємство.

Annotation

The article describes a complex approach to the creation of a system of criteria for evaluation of development of an industrial enterprise. The proposed approach is based on a relationship of external and internal environment of functioning of industrial enterprises, which are characterized by different vectors of development and has the appearance of a set of estimates from the point of view of thinking perceiving its groups.

Keywords: Evaluation, criterion, development, production enterprise

Список використаної літератури:

1. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности: пер. с англ. / Г. Даулинг. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 368 с. [с. 34-38]
2. Андерс, Н. В. Формирование имиджа российской фирмы (экономический аспект): автореф. дис. … канд. экон. наук / Н.В.Андерс. – М., 2001. – 21 с. [с. 6]
3. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
4. Кузнецов, А. Л. Корпоративная социальная ответственность в предпринимательстве / А. Л. Кузнецов. – Препр. - Екатеринбург; Ижевск: ИЭ УрО РАН, 2000. – 38 с.
5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати, пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе / М.: «Радио и связь», 1993 – 278 с.

УДК: 65.01:65.012.122:631.152

Мармуль Л.О., Руснак А.В.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності в сучасних умовах забезпечує реалізацію перспективних напрямів відтворення робочої сили, відтворення основних та оборотних засобів, стимулювання розвитку аграрного сектору економіки. Прогнози можуть виступати як базові критерії для стратегії та рівня економічного розвитку виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. У сучасній аграрній економіці значимість прогнозування зростає. Це обумовлюється зростанням ризиків у аграрному підприємництві, необхідністю координації діяльності агроформувань, динамічними темпами їх розвитку, підвищенням конкурентоспроможності та конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика прогнозування та управління виробничою сільськогосподарською діяльністю знайшла своє відображення у дослідженнях провідних вітчизняних науковців: О.В. Арефьєвої, В.А. Василенка, М.В. Володькіної, В.М. Гейця, С.О. Гуткевич, Л.Є. Довгань, В.К. Збарського, С.М. Кваші, Н.О. Лисенко, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, О.О. Могильного, В.Д. Нємцова, Г.В. Осовської,

В.С. Пономаренка, К.І. Редченка, П.Т. Саблука, Т.І. Ткаченко та російських: І. Ансоффа, О.С. Віханського, П.В. Забеліна, М.І. Круглова, А.Н. Люкшинова, Н.К. Моісєєвої, В.С. Соловйова. Великий науковий і практичний інтерес становлять праці М. Мескона, Г. Мінцберга, М. Портера, Дж. Стрікленда, А. Томсона та ін. Теоретичні, методичні й практичні основи прогнозування діяльності підприємств викладені в працях цих учених, можуть бути використані для переосмислення складного процесу розвитку стратегічного управління сільськогосподарською діяльністю.

Постановка завдання. Поряд з глибоким теоретичним узагальненням окремих аспектів прогнозування, недостатньо уваги приділяється вивченню питань прикладного застосування й підвищення його ефективності на основі наукового обґрунтування й наступної реалізації стратегій сільськогосподарської діяльності підприємств, їх економіко-математичного моделювання, удосконалення системи стратегічного управління в цілому. Необхідність удосконалення методичного інструментарію та очікувана практична цінність результатів у сучасних умовах визначили вибір теми та завдань дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. На вітчизняних сільськогосподарських підприємствах потрібно створити ефективну систему стратегічного управління, яка могла б перебороти: недостатню вірогідність результатів прогнозування стану зовнішнього середовища; несистемне використання технологій прогнозування; нерозвиненість ринкових відносин; інституціональну нестабільність; сумнів ряду керівників у можливостях стратегічного управління й доцільності прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності; відсутність належного досвіду розробки й здійснення ефективних планів та стратегій; використання закордонних методик прогнозування й стратегічного управління без належної адаптації до сучасних умов; недостатньо високий рівень підготовленості й кваліфікації вищого управлінського складу для використання сучасних методів прогнозування та технологій управління тощо.

Стратегічне управління в кожний момент прогнозованого часу фіксує, що аграрне підприємство повинно робити сьогодні, щоб досягти поставлених цілей у майбутньому за умов зміни навколишнього середовища. Якщо підприємство має на меті збільшення своїх шансів на успіх у процесі діяльності, воно повинне розробити власну систему стратегічного управління на основі прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності. Актуальна потреба сьогодення – це застосування у сільськогосподарських підприємствах накопичених за багато десятиліть світових методик прогнозування.

Для оцінки та прогнозування тенденцій зовнішніх чинників, стратегічних альтернатив і потенціалу, конкурентоспроможності аграрних підприємств використовується стратегічна інформація, яка відноситься до функції стратегічного аналізу. У цьому випадку за допомогою стратегічного аналізу відбувається створення інформаційного забезпечення прогнозування, планування й стратегічного управління в цілому. Тому процес стратегічного аналізу передбачає збір, обробку, класифікацію, систематизацію, нагромадження, зберігання стратегічної інформації з метою прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності.

Прогнозування є ітеративним процесом, як у методі розробки стратегічного плану, так і у методі складання фінансових звітів. Прогнозування – це наукове виявлення імовірних шляхів та результатів розвитку соціально-економічних явищ та процесів на підставі аналізу тенденцій розвитку. Прогнозування поширюється на такі явища та процеси, управління якими (а отже і планування) або зовсім неможливе, або можливе у досить вузькому діапазоні.

Прогноз виробничої сільськогосподарської діяльності означає можливе майбутнє значення певного показника, що характеризує явище або процес, який пов'язується з умовами, що мають найбільшу імовірність. Майбутнє залежить від багатьох випадкових чинників, складне поєднання яких практично неможливо відслідкувати. Тому, всі прогнози носять імовірнісний характер. Завданнями прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності є:

- виявлення імовірних шляхів та результатів найближчого або більш віддаленого розвитку явищ на базі реальних процесів дійсності;

- розробка оптимальних тенденцій розвитку із врахуванням складеного прогнозу та оцінка прийнятого рішення з позицій його наслідків у періоді, що прогнозується.

Методи прогнозування поділяються на якісні та кількісні. До якісних методів прогнозування відносяться анкетування, колективні та індивідуальні експертні оцінки; до кількісних – математично-статистичні, екстраполяція, регресійний аналіз, прогнозування фінансових ресурсів, тощо.

Процес прогнозування, що базується на математично-статистичних методах, містить два етапи.

На першому етапі здійснюється узагальнення даних, що спостерігаються протягом довготривалого періоду та будується математично-статистична модель. На другому етапі на базі статистичних закономірностей та за допомогою побудованої математично-статистичної моделі визначається значення ознаки, яка прогнозується, обирається оптимальна тенденція розвитку та оцінюється рішення з позицій його наслідків у періоді, що прогнозується.

Прогнозування, як один з методів управління, не повинно зводитися лише до розрахунку орієнтирів для критеріїв, що мають кількісний вимір; його слід розуміти в більш широкому аспекті, в тому числі і як метод прояву оптимальних варіантів дій. Прогнозування тісно пов'язане з перспективним аналізом, оскільки кінцевий результат обирається після розгляду та порівняльного аналізу різних варіантів, в тому числі й альтернативного характеру.

Більшість кількісних методів прогнозування базується на використанні історичної інформації, представленої у вигляді часових рядів, тобто рядів динаміки, які впорядковуються за часовою ознакою.

Головна ідея аналізу рядів динаміки полягає у побудові тренду на основі минулих даних і наступній екстраполяції цієї лінії у майбутнє. При цьому використовуються складні математичні процедури для отримання точного значення трендової лінії, визначення будь-яких сезонних або циклічних коливань. Для здійснення розрахунків, пов'язаних з аналізом часових рядів, звичайно використовуються спеціальні комп'ютерні програми. Перевага цього методу полягає у тому, що він базується на цифрових даних, а не на думці експерта. Аналіз часових рядів доцільно використовувати тоді, коли в наявності є достатній обсяг "історичної" інформації, а зовнішнє середовище досить стабільне. Недоліком можна вважати те, що головне припущення, яке приймається при застосуванні аналізу рядів динаміки, може бути помилковим - майбутнє, насправді, може бути несхожим на минуле [1].

Методи екстраполяції - це прийоми найменших квадратів, рухомих середніх, експоненційного згладжування. До методів моделювання належать прийоми структурного, сітьового та матричного моделювання.

Під час формування прогнозів за допомогою екстраполяції звичайно спираються на статистично обґрунтовані тенденції зміни тих чи інших кількісних характеристик об'єкту. Екстраполяційні методи є одними з найбільш розповсюджених і розроблених серед усіх способів економічного прогнозування.

Регресійний аналіз - це математичний метод прогнозування, результатом якого є рівняння з однією або більшою кількістю незалежних змінних, яке використовується для визначення залежної змінної. Один раз визначені взаємозв'язки вважаються усталеними (у вигляді рівняння регресії), а майбутні значення залежної змінної прогнозуються шляхом підстановки у рівняння певних значень незалежних змінних. Регресійний аналіз є відносно дорогим, але комплексним і надійним прийомом.

Для знаходження параметрів приблизних залежностей між двома або декількома прогнозованими величинами за їх емпіричними значеннями найчастіше застосовується метод найменших квадратів. Його зміст полягає у мінімізації суми квадратичних

відхилень між величинами, що спостерігаються, і відповідними оцінками (розрахунковими величинами), розрахованими згідно з підібраним рівнянням зв'язку.

При багатофакторному кореляційно-регресійному аналізу й прогнозуванні рентабельності власного капіталу сільськогосподарських підприємств необхідно максимально врахувати всю сукупність економічних факторів, які можуть впливати на досліджуваний результативний показник.

Прогнозування діяльності сільськогосподарських підприємств – це ланцюг взаємозалежних економічних розрахунків, спрямованих на одержання намічених високих економічних результатів. За допомогою багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу можна спрогнозувати рентабельність власного капіталу як процес передбачення, побудований на ймовірнісному, науково обґрунтованому уявленні про перспективи стратегії розвитку й можливий стан результативного показника (прибутку) в майбутньому.

Найскладнішими серед методів кількісного прогнозування є комплексні методи економетричного моделювання. Переважно, економетричні моделі "прив'язуються" до математичної моделі цілої економіки. Складні економетричні моделі базуються на численних рівняннях регресії, які кількісно описують взаємозв'язки між різними секторами економіки. Насправді, дуже обмежена кількість підприємств може застосовувати власні економетричні моделі. Інші підприємства зазвичай користуються сервісними послугами консультаційних центрів або фірм, що спеціалізуються в галузі економетричного моделювання. Описаний метод є найточнішим і дуже дорогим, тому використовується лише великими підприємствами.

Застосування математичних методів і моделей у прогнозуванні та стратегічному управлінні дозволяє дати універсальний опис господарських явищ, процесів і операцій за допомогою використання апарату різних розділів математики: теорії множин, математичної логіки, теорії розпізнавання тощо. Економіко-математичні методи в системі прогнозування використаються для рішення завдань оптимізації планів, формування цін, розподілу ресурсів, складання моделей міжгалузевого балансу, програмно-цільового планування.

За допомогою моделювання можна вивчити економічну ситуацію і найбільш раціонально оцінити виробничу діяльність аграрних підприємств, що дасть можливість розробити стратегію розвитку найбільш ефективної виробничої діяльності. Конкурентний стан сільськогосподарських підприємств на ринку й результати їх виробничої діяльності є відображенням якості застосовуваних стратегій (якості запланованих дій) і успішності їх реалізації. Можна припустити, що сільськогосподарські підприємства в різній мірі мають здатність до розробки стратегій і їх реалізації. Необхідна оцінка як стратегії і реалізації, оскільки фактори, що формують цю здатність, мають різний характер. Уміння прогнозувати розвиток подій, розпізнавати стан об’єкта й зовнішнього середовища, виявляти фактори конкуренції, адекватно визначати проблеми, які виникли, знаходити ефективні способи їхнього рішення впливає на ефективність діяльності аграрних підприємств.

Вважаємо, що з метою прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності слід застосувати виробничу функцію Кобба-Дугласа. Ми погоджуємося з вченими [2; 3; 4; 5, 6; 7; 8; 9; 10; 11], які доводять доцільність застосування функції Кобба-Дугласа як вдалого інструменту для прогнозування ефективної виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. У моделі ми припускаємо, що ефективність використання капіталу як залежність від власного капіталу та трудових ресурсів для сільськогосподарських підприємств має вигляд мультиплікативної функції [6]:

$$y = aK^{\alpha}L^{\beta},$$

де K – капітал; L – праця чи трудові ресурси; a, α, β – параметри.

Відповідна ж функціональна залежність для кожного окремого досліджуваного сільськогосподарського підприємства описується функцією:

$$y = aK^{\alpha}L^{\beta}U,$$

де U – випадкова величина, математичне сподівання якої дорівнює одиниці.

Неодмінна умова процесу сільськогосподарського виробництва – наявність засобів виробництва, які складаються з засобів праці й предметів праці. Визначальними ознаками основних засобів є строк використання й спосіб перенесення їх вартості на створюваний продукт. При плануванні виробничої сільськогосподарської діяльності доцільним є прогноз економічної ефективності використання основних виробничих засобів та оборотних коштів. Економічну ефективність використання основних виробничих засобів виявляють шляхом зіставлення результатів виробництва з їх вартістю. Для цього використовують систему показників: фондовіддача, фондоємність, рентабельність основного капіталу, фондоозброєність.

Ефективність використання оборотних коштів істотно впливає на фінансові результати господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Для характеристики використання оборотних засобів застосовується система показників: оборотність оборотного капіталу, тривалість обороту, коефіцієнт мобільності оборотного капіталу, частка оборотного капіталу. Підвищення економічної ефективності використання оборотних засобів сприяє зниженню собівартості продукції й росту рентабельності сільськогосподарського виробництва.

Для цілей планування виробничої діяльності розробляють попередній фінансові прогнози базуючись на продовженні минулих трендів та видів політики у майбутньому, що забезпечує керівників підприємств базовим прогнозом. Потім вони модифікують модель, щоб визначити, які ефекти матимуть різні операційні плани, впливаючи на фінансовий стан підприємства та його прибутки, що знаходить відображення у переглянутому прогнозі.

Фінансові ресурси аграрних підприємств формують сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні, призначених для виконання фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат і видатків, пов'язаних з розширенням виробництва. Фінансові ресурси використовуються підприємством у процесі виробничої й інвестиційної діяльності. Вони перебувають у постійному русі в грошовій формі лише у вигляді залишків коштів на поточному рахунку в банку й у касі підприємства [11].

Фінансову основу діяльності аграрних підприємств становить власний капітал, що має наступні форми: статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, цільові фінансові фонди (інвестиційний, валютний, матеріального заохочення та інші), нерозподілений прибуток. Для характеристики використання фінансових ресурсів застосовується система показників: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, коефіцієнт самофінансування, ресурсовіддача, рентабельність ресурсів, рентабельність капіталу, капіталовіддача, капіталоємність.

На основі здійснення розрахунків та аналізу показників за допомогою методу SPACE і SWOT-аналізу складається прогноз виробничої діяльності на майбутнє. Очевидні переваги SWOT-аналізу – його простота, логічність, зручність сприйняття, тому він широко застосовується на практиці. Лисенко Н.О. вважає, що результатом SWOT-аналізу є складання стратегічного балансу: сильні сторони – це активи сільськогосподарських підприємств в конкурентній боротьбі, а її слабкі сторони – пасиви [12].

Тому необхідно побудувати стратегічний баланс, який чіткіше покаже використання можливостей і сильних сторін для уникнення загроз та посилення слабких сторін.

Отже, важливим фактором прогнозування виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств є ефективне використання різноманітних методів

економіко-математичного моделювання. Виробнича функція Кобба-Дугласа дозволяє зробити аналіз та спрогнозувати динаміку виробничої сільськогосподарської діяльності.

Висновки. Прогнозування виробничої діяльності є науковою базою прийняття управлінських рішень в агробізнесі. Для їх обґрунтування необхідно виявляти й прогнозувати існуючі й потенційні проблеми, виробничі й фінансові ризики, визначати вплив прийнятих рішень на кінцеві результати діяльності сільськогосподарських підприємств. Результати в будь-якій сфері агробізнесу залежать від наявності й ефективності використання ресурсів, що забезпечують життєдіяльність підприємства. Тому рішення застосування прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності – відправний момент у функціонуванні будь-якого суб'єкта аграрного господарювання.

Аннотація

У статті обґрунтовано методичні засади прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності з метою стратегічного управління аграрними підприємствами. Визначено завдання прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності. Розглянуто кількісні методи прогнозування, зокрема екстраполяція, регресійний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз, моделювання.

Ключові слова: прогнозування, метод, аналіз, планування, стратегічне управління, виробнича сільськогосподарська діяльність, аграрні підприємства.

Аннотация

В статье обоснованы методические основы прогнозирования производственной сельскохозяйственной деятельности с целью стратегического управления аграрными предприятиями. Определены задачи прогнозирования производственной сельскохозяйственной деятельности. Рассмотрены количественные методы прогнозирования, в частности экстраполяция, регрессионный анализ, корреляционно-регрессионный анализ, моделирование.

Ключевые слова: прогнозирование, метод, анализ, планирование, стратегическое управление, производственная сельскохозяйственная деятельность, аграрные предприятия.

Summary

In the article the methodological basis of forecasting the production of agricultural activities to the strategic management of agrarian enterprises. The tasks of forecasting the production of agricultural activities. We consider quantitative forecasting methods, such extrapolation, regression analysis, correlation and regression analysis, modeling.

Keywords: forecasting, method, analysis, planning, strategic management, production agricultural activities, agricultural enterprise.

Список використаних джерел:

1. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. - [За ред. Ф.Ф. Бутинця, М.М. Шигун]. - Житомир: ЖДТУ, 2004. - 352 с.
2. Аметов Р. Виробнича функція в економічному зростанні / Р. Аметов // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 40–45.
3. Калініченко А. В. Роль математичних методів у сільськогосподарських дослідженнях / А. В. Калініченко // Агроекологічний журн. – 2004. – № 4. – С. 53–55.
4. Любіч О. О. Застосування математичних моделей і кількісних методів у прийнятті управлінських рішень / О. О. Любіч // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – 2004. – Вип. 6. – С. 16–19.
5. Марюта А. Н. Экономико-математические модели производств и управление их запасами : моногр. / А. Н. Марюта, Н. И. Редина, Ю. А. Долгоруков. – Днепропетровск : ДДФА, 2005. – 268 с.

6. Пляшкевич О. М. Виробничі функції в аналізі технологій підприємств ААЭКС / О. М. Пляшкевич // Экономика научно-технического прогресса. – 2004. – № 2 (14). – С. 27–34.
7. Мізюк Б. М. Моделювання механізму системного управління підприємством / Б. М. Мізюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – Вип. 4. – С. 71–73.
8. Смолін І. В. Моделі стратегічного управління та умови їх застосування / І. В. Смолін // Статистика України. – 2003. – № 4. – С. 52–55.
9. Сявавко М. С. Економіко-математичне моделювання у прийнятті управлінських рішень / М. С. Сявавко, А. Я. Сохнич, Л. М. Тібілова // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 13–18.
10. Транченко О. М. Економіко–математичне моделювання як метод ефективного стратегічного управління / О. М. Транченко // Формування сучасної стратегії підприємницької діяльності : зб. матеріалів XII Всеукр. наук. конф., (28 листоп. 2009 р.)., Ч. І / гол. ред. В. М. Дякон. – Умань : Видавець «Сочінський», 2010. – С. 119–120.
11. Гуткевич С. О. Управління економічними ресурсами підприємства С. О. Гуткевич, О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7 (197). – С. 99–105.
12. Лисенко Н. О. Стратегічні прогнози як елемент стратегічного управління підприємством / Н. О. Лисенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7. – С. 166–173.

УДК 338.24

Трухачова К.В.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЗБАЛАНСОВАНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОСТИННОСТІ

Вступ: У сучасних умовах реалізація управлінських заходів, а також поточне керування основними процесами на підприємстві потребує адекватного виміру результативності його діяльності. Результативність господарської діяльності підприємства є складною багатокритеріальною характеристикою, тому необхідно обрати такий метод її оцінки, який ураховував би всі складові елементи, давав комплексний висновок і дозволяв на підставі акумульованої інформації встановити діагноз щодо змін, які відбуваються в господарській діяльності підприємства.

Проблеми оцінки та забезпечення результативності господарської діяльності підприємства завжди перебували та перебувають у центрі досліджень багатьох науковців: Пітер Ф. Друкер, Д. Скотт Сінк, Д. Нортон, Р. Каплан, Т. Пітерс, Р. Уотермен, Г. Кокінз, Т.С. Хачатуров, Х.К. Рамперсад, П. Хорват, С. Ф. І.В.Гонтарева, Покропивний, Т.Б. Поляк, А.Г. Поршнєв О. І. Олексюк, В. В. Стадніченка, С. О. Солнцева, А.Н. Тищенко, Н.А. Кизима, Л.В. Догадайло, Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб, Л.А. Швайка, А.В. Шегда та ін. У роботах зазначених авторів висвітлюються різні аспекти методичних підходів оцінки результативності.

Аналіз публікацій свідчить про те, що оцінка результативності є важливим і невід'ємним етапом в управлінні підприємством, і служить ключовим показником у формуванні та досягненні цілей підприємства. Але не вирішеними залишаються питання вимірювання і оцінки збалансованої результативності господарської діяльності підприємства гостинності.

Постановка завдання: Метою статті є дослідження методичних аспектів оцінки збалансованої результативності господарської діяльності підприємства гостинності.

Результати: Результативність не може бути оцінена без оцінки результатів господарської діяльності підприємства тому доцільним є розгляд питання про методи оцінки результатів господарської діяльності підприємства.

Під результатом взагалі розуміється кінцевий результат, отриманий по завершенні будь-якої дії чи процесу.

Будь-який кінцевий результат багатопараметричен, він повинен: 1) підтримувати збалансованість внутрішнього середовища, сприяючого відтворенню корисного результату; 2) забезпечувати постійний обмін із зовнішнім середовищем, отримуючи з неї ресурси і віддаючи продукти виробництва; 3) дозволяти стабілізувати на потрібному рівні кооперaційно-конкурентні зв'язки з суспільством [5]. А господарська діяльність підприємства буде безрезультативною, якщо не досягаються встановлені цілі.

Отримані абсолютні результати, самі пособі, мало інформативні і не розкривають якісної сторони господарської діяльності. Діяльність підприємства можна охарактеризувати як в цілому, так і її окремі напрямки. Учені-економісти висунули чимало пропозицій стосовно підходів до оцінки результатів господарської діяльності, які можна об'єднати в межах таких трьох підходів [4, с.358]:

- ресурсний, коли економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, які застосовуються під час виробництва;
- витратний, коли економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням;
- ресурсно-витратний, являє собою певний компроміс між двома попередніми. Тобто до уваги береться як певна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат. Проте застосування цього підходу має бути дуже зваженим і обережним, адже виникає проблема подвійного рахунку, а також значного впливу галузевих особливостей підприємтв (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо).

Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими завданнями.

Традиційно, для оцінки результатів господарської діяльності, в економіці, використовують показники ефективності. Ефективність може бути виражена такими показниками як: рентабельність виробництва, рентабельність продукції, рентабельність витрат, рентабельність продажу продукції, групою фінансових показників, тощо, і може бути розрахована, у загальному вигляді, за формулою:

$$E = \frac{P}{B}; \qquad (1)$$

де: P – досягнутий результат (ефект) діяльності підприємства;

B – витрачені ресурси на досягнення результату (ефекту).

На тому етапі, коли ефективність досягає свого максимального значення, стає необхідність утримання її на оптимальному досягнутому рівні і виникає задача відстежувати результативність.

Результативність, як і ефективність, є якісним показником, але відрізняється від останньої і потрібна для оцінки ступеню досягнення поставлених цілей. Вона може бути розрахована за формулою:

$$Ргд = \frac{Рф}{Рпл}; \qquad (2)$$

де: $Рф$ – досягнутий результат діяльності підприємства;

$Рпл$ – запланований результат (встановлена ціль) діяльності підприємства.

Результативність може характеризувати як результативність господарської діяльності в цілому, так і аспекти окремих господарських операцій чи господарських процесів підприємства, наприклад: результативність використання окремого ресурсу (обладнання, сировини, матеріалів); результативність процесу організації виробництва,

впровадження нової техніки, технології; результативність процесу залучення кваліфікованих кадрів, навчання та підвищення кваліфікації персоналу; результативність управлінської діяльності менеджерів, тощо.

Треба відмітити, що кінцевий результат і ціль пов'язані єдиним життєвим циклом переходу цілі в результат і виникає ряд складних проблем: 1) результат діяльності підприємства як складної соціально-економічної системи багатопараметричен і потрібно визначити мінімально необхідний перелік таких параметрів; 2) ґрунтуючись на життєвому циклі результату, рівень результативності прямо залежить від поставлених цілей, у зв'язку з цим потрібно досягнення їх об'єктивності, тобто принципової досяжності; 3) параметри результатів різнорідні і виникає завдання їх консолідації в єдиному ключі [5].

Тому проблемою стає вибір критеріїв вимірювання і оцінки результативності.

Так, Поршнєв А.Г. визначає певні показники результативності менеджменту, а саме: рівень досягнення цілей (співвідношення остаточного результатудо запланованої величини); рівень задоволення потреб (співвідношення остаточного результату до величини існуючої потреби); величина потенційної потреби з врахуванням незадоволеної потреби чи потреби, яка щойно виникла і прогнозується; визначення частки продукції на ринку; стійкість конкурентної переваги; потенційні можливості розвитку підприємств. Також встановлюються умови визначення результативності менеджменту підприємства, серед яких доцільно виділити такі **[**1**]:**

- досягнуто остаточних цілей організації, в яких реалізовано її місію;
- досягнуто запланованого результату окремих структурних підрозділів;
- кінцеві результати зіставлені з потребами;
- визначено потенційну потребу підприємства, що характеризує майбутній напрямок діяльності організації.

Тищенко А.Н., Кизима Н.А., Догадайло Л.В. вважають, що вимір результативності функціонування підприємства з урахуванням її багатоелементності можливий за рахунок модельного представлення, що формується, виходячи з набору визначених критеріїв. Вказані автори для аналізування результативності діяльності підприємства виокремили такі критерії, що спрямовані на реалізацію цілей організації **[**3**]:**

- прибутковість (співвідношення остаточних результатів і необхідних для їх отримання затрат), що відображає правильність встановлення цілей першого рівня;
- економічність (співвідношення між фактичним споживанням і передбачуваними затратами ресурсів для досягнення цілей), що віддзеркалює правильність поставлення цілей другого порядку;
- якість (величина, що відображає ступінь співвідношення виконуваних робіт, зазначених у договорі, і витрат на їх виконання), що виступає як засіб досягнення цілей першого та другого рівнів;
- інноваційність (величина, що визначає міру використання в роботі підприємства новітніх досягнень науки у різних сферах) – виступає як засіб досягнення цілей першого та другого рівнів;
- становище на ринку (співвідношення економічності, продуктивності, прибутковості діяльності підприємства та аналогічних критеріїв пріоритетних конкурентів), що відображає правильність встановлення цілей першого рівня;
- продуктивність (співвідношення між обсягом виконуваних робіт і величиною ресурсів, необхідних для їх виконання), що віддзеркалює правильність поставлення цілей другого порядку;
- дієвість (співвідношення фактичних результатів діяльності із запланованими), що відображає рівень виконання поставлених цілей;
- якість умов праці (величина, що віддзеркалює співвідношення наявних умов праці до потреб працівників) – виступає як засіб досягнення цілей пер шогота другого рівнів.

Багаточинниковий підхід пропонується в економічній літературі [2]. Оцінювання результативності діяльності за цим підходом базується на основі концепції "Performance

Management" (управління результативністю) передбачає використання збалансованої системи індикаторів (Balanced Scorecard (BSC)), що охоплює різні фінансові і не фінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності у цій системі використовують як другорядні, а основним є економічна додана вартість (EVA).

Проте такий багато параметричний підхід рідко застосовується на практиці, передбачає використання агрегованих індексів ефективності, що є складними і важкими для інтерпретації, а тому і не стали загальновизнаними.

Виходячи з всього вище зазначеного і спираючись на існуючі методичні розробки, оцінювання збалансованої результативності складається із трьох кроків:

- Перший крок - побудова моделі оцінювання.
- Другий крок - застосування моделі до об'єкта.
- Третій крок - формулювання висновків.

Оскільки мова іде про оцінювання збалансованої результативності господарської діяльності підприємства гостинності то треба оцінювати оперативні цілі оскільки вони є необхідними умовами досягнення стратегічних цілей, тобто перспективних результатів. Як правило, такі цілі мають бути пов'язаними між собою причинно-наслідковими зв'язками. А кількість мірил, показників, достатніх для оцінювання, залежить від кількості й сумісності цілей господарської діяльності, від наявності чіткого природного показника успіху.

Проаналізувавши різні джерела, доцільно запропонувати матричний метод, який є не вимагає складних розрахунків оцінки економічної ситуації, що склалась на підприємстві і допомагає у пошуку можливостей забезпечення результатів його господарської діяльності на основі наявних ресурсів.

За основу матричної моделі оцінки результатів господарської діяльності береться квадратна матриця. Вихідними даними для розрахунку елементів матриці прийняті кількісні показники, що характеризують і вимірюють найважливіші сторони господарської діяльності підприємства гостинності.

У матричної моделі оцінки результатів господарської діяльності всі використовувані вихідні дані мають двояке трактування: з одного боку, вони характеризують результати господарської діяльності (розташовані над графами матриці в першому рядку), з іншого боку - являють собою внутрішні фактори, що впливають на формування цих результатів, тобто внутрішні фактори впливу (розташовані в лівому стовпці матриці). Звідси випливає основна особливість матричного методу: виявляючи різні співвідношення кількісних показників результатів і внутрішніх факторів впливу, можна отримати взаємозв'язок вихідних показників. Всі отримані співвідношення (елементи матриці) є якісними показниками господарської діяльності підприємства.

У всіх елементів матриці є свій специфічний економічний зміст, з якого витікає кожна окрема назва. Багато з них вже загальновідомі, такі як: рентабельність послуг, фондовіддача, продуктивність праці та інші. Але в багатьох випадках назва відсутня. Тоді слід використовувати термін "узгодженість". Наприклад, "узгодженість наданих послуги з собівартістю пропонованих послуг" означає обсяг наданих послуг, що припадає на одну грошову одиницю собівартості пропонованих послуг.

Черговість вихідних показників у матричній моделі повинна бути такою, щоб ті елементи матриці, зростання яких вважається позитивним з точки зору цілей підприємства, залишилися б під головною діагоналлю матриці. Таке розташування вихідних даних та відповідність елементів матриці називається упорядкуванням матриці, а відповідну матрицю - впорядкованою.

Запропонована матрична модель оцінки результатів господарської діяльності ґрунтується на основних показниках господарської діяльності підприємства гостинності: прибуток (збиток), надана послуга, собівартість пропонованої послуги, середньорічна

вартість основних фондів, середньорічна вартість оборотних коштів, фонд оплати праці персоналу, чисельність персоналу (рис. 1).

співвідношення	Прибуток (*П*)	Надані послуги (*НП*)	Собівартість наданої послуги (*СП*)	Середня річна вартість основних засобів (*ОФ*)	Середня річна вартість оборотних засобів (*ОБ*)	Фонд оплати праці (*ФОП*)	Трудові ресурси (*Ч*)
Прибуток (*П*)	*П / П* 1	*НП / П*	*СП / П*	*ОФ / П*	*ОБ / П*	*ФОП / П*	*Ч / П*
Надані послуги (*НП*)	*П / НП*	*НП / НП* 1	*СП / НП*	*ОФ / НП*	*ОБ / НП*	*ФОП / НП*	*Ч / НП*
Собівартість пропонованих послуг (СП)	*П / СП*	*НП / СП*	*СП / СП* 1	*ОФ / СП*	*ОБ / СП*	*ФОП / СП*	*Ч / СП*
Середня річна вартість основних засобів (*ОФ*)	*П / ОФ*	*НП / ОФ*	*СП / ОФ*	*ОФ / ОФ* 1	*ОБ / ОФ*	*ФОП / ОФ*	*Ч / ОФ*
Середня річна вартість оборотних засобів (*ОБ*)	*П / ОБ*	*НП / ОБ*	*СП / ОБ*	*ОФ / ОБ*	*ОБ / ОБ* 1	*ФОП / ОБ*	*Ч / ОБ*
Фонд оплати праці (*ФОП*)	*П /ФОП*	*НП / ФОП*	*СП / ФОП*	*ОФ / ФОП*	*ОБ / ФОП*	*ФОП / ФОП* 1	*Ч / ФОП*
Чисельність персоналу (*Ч*)	*П / Ч*	*НП / Ч*	*СП / Ч*	*ОФ / Ч*	*ОБ / Ч*	*ФОП / Ч*	*Ч / Ч* 1

Поле прибутковості	Поле продуктивності	Поле економічності	Поле забезпеченості

Рис. 1. Узагальнена карта оцінки результатів господарської діяльності підприємства гостинності

Весь комплекс матричної оцінки результатів господарської діяльності містить 11 матриць, що відрізняються одна від одної економічним змістом. Результати розрахунків на ЕОМ видаються у вигляді табуляграм.

Використання пізнавальних переваг, закладених в матриці збалансованої результативності, передбачає не тільки аналіз локальних показників збалансованої результативності, а й ефективності і їх узагальнений, синтезуючий розгляд.

Висновки: Запропонована матрична модель оцінки збалансованої результативності ґрунтується на основних показниках господарської діяльності підприємства гостинності і не вимагає складних розрахунків оцінки економічної ситуації, що склалась на підприємстві та допомагає у пошуку можливостей забезпечення результатів його господарської діяльності на основі наявних ресурсів.

Анотація:

У статті проаналізовані методичні аспекти оцінки результативності. Запропоновано матричну модель оцінки збалансованої результативності господарської діяльності підприємств гостинності.

Ключові слова:

Збалансована результативність, господарська діяльність підприємств гостинності, матрична модель, оцінка результатів господарської діяльності.

Аннотация:

В статье проанализированы методические аспекты оценки результативности. Предложена матричная модель оценки сбалансированной результативности хозяйственной деятельности предприятий гостеприимства.

Ключевые слова:

Сбалансированная результативность, хозяйственная деятельность предприятий гостеприимства, матричная модель, оценка результатов хозяйственной деятельности.

The summary:

In article Methodological aspects of evaluation of effectiveness are analyzed. Proposals matrix model balanced performance evaluation of economic activity of enterprises hostepryymstva.

Key words:

Balanced performance, business enterprise hospitality matrix model, evaluation of business results.

Список використаних джерел:

1. Поршнев А.Г. Качество, результативность и эффективность менеджмента / А.Г. Поршнев, 2008. – 212 с.
2. Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте. Планирование и контроль на базе ключевых показателей эффективности [Текст] : пер. с нем. / А. Прайснер. — М. : Гребенников, 2009 (М.) . — 308 с. — (Управление продажами).
3. Тищенко А.Н. Экономическая результативность деятельности предприятий : монография / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Л.В. Догадайло, 2005. – 168 с.
4. Шегди А.В. Економіка підприємства – К. : Знання, 2005.– 431 с.
5. Gontareva I. V. Determination of factors of enterprise system efficiency / I. V. Gontareva // Nauka i studia, Przemysl. – 2009. – NR 8(20) 2009. – C. 5-11

УДК 333:345

Ванієва А.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТУРИСТИЧНИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ

Постановка проблеми. Нині туризм визнано пріоритетною галуззю економіки України. Для його подальшого розвитку важливого значення набуває проблема досягнення ефективності використання туристично-рекреаційних ресурсів на вітчизняному та міжнародному туристичному ринку, що означає досягнення, насамперед, конкурентоспроможності вітчизняних туристичних продуктів та послуг. За визначенням багатьох науковців, конкурентоспроможність товару чи послуги – це ті властивості, які відрізняють її від товару чи послуги конкурента за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі й за витратами щодо її задоволення.

Кожна потреба має притаманні їй параметри, що визначають її сутність необхідний споживачеві корисний ефект і конкретні умови процесу споживання. Для того, щоб послуга була отримана покупцем, вона повинна відповідати цим параметрам і фінансовим можливостям споживача (йдеться про здатність заплатити ціну послуги). При цьому споживач прагне витратити мінімум коштів для придбання й споживання послуги, тобто оптимізувати свої витрати у процесі туристично-рекреаційного ресурсокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки та використання туристично-рекреаційних ресурсів присвячено публікації М. Крачила, В. Євдокименка, О. Ігнатенка, О. Сарапіної та інших дослідників. Проте питання методики оцінки, управління комплексним використанням туристично-рекреаційних ресурсів, їх конкурентоспроможністю в умовах динамічного розвитку сфери послуг, економіки вражень потребують потребують подальшої розробки.

Метою статті є висвітлення методичних підходів до оцінки туристично-рекреаційних ресурсів, управління їх конкурентоспроможністю у процесі динамічного розвитку туристично-рекреаційної сфери економіки.

Виклад основного матеріалу. Обсяг та структура туристично-рекреаційних ресурсів впливає на конкурентоспроможність товару чи послуги, яку вони продукують. Вона є пропорційною до неоплаченої (або такої, що дісталася покупцеві задарма) частки споживної цінності товару чи послуги. Отже, у кожного конкурентоспроможного товару чи послуги ціна реалізації повинна бути нижчою від споживної цінності. Для споживача неоплачена ним частка споживної цінності дорівнює отриманій ним від використання товару чи послуги додатковій вигоді. Для постачальника вона відповідає запасу конкурентоспроможності продукту, який він пропонує на ринку. При цьому споживач однозначно зацікавлений в тому, щоб неоплачена ним частка була якомога більшою. Ставлення ж постачальника до цієї величини є двояким.

З одного боку, він також виграє від її великих розмірів. Значний запас конкурентоспроможності гарантує, що буде куплений саме його продукт. З іншого боку, підвищуючи ціну продажу, а відтак, знижуючи запас конкурентоспроможності, він безпосередньо збільшує свій прибуток. Що обере прийнятним для себе постачальник - отримати більш високий прибуток чи збільшити запас конкурентоспроможності, – залежить від конкретної ситуації на ринку та позицій на ньому постачальника. У зв’язку з цим виникають проблеми щодо визначення конкурентоспроможності туристичних послуг, а саме: як цінити рівень якості та споживної цінності туристичних послуг; як визначити об’єктивну основу ціни послуги; як значити конкурентні переваги туристичного продукту.

З метою формування основних напрямків свого розвитку і напрацювання відповідної економічної стратегії туристична галузь повинна визначити мету, до якої вона прагне, й визначити відповідні показники і критерії їх виконання. В економіці існує багато

різних показників ефективності, які з різних поглядів характеризують туристичну діяльність. Залежно від того, з якою метою розраховуються показники, вони поділяються на глобальні (на рівні економіки держави) і локальні (для туристичних підприємств та їх підрозділів).

Як глобальні показники результату можуть розглядатися національний доход (НД), валовий суспільний продукт (ВСП), валовий внутрішній продукт (ВВП), а на рівні туристичних підприємств - доход, прибуток тощо. Як витрати в першому випадку виступають суспільно необхідні затрати, а в другому – безпосередні виграти підприємств. В економічних розрахунках використовуються абсолютні, відносні показники і показники приросту, які дорівнюють один одному.

Абсолютні показники розраховуються як відношення абсолютного ефекту до загальних витрат, а показники приросту – як відношення різниці ефекту до різниці витрат. У випадках, коли перед туристичним підприємством виникає необхідність при будівництві нового об'єкта або впровадження нової техніки вибрати найбільш ефективний варіант, для попередніх розрахунків використовується коефіцієнт порівняльної економічної ефективності (Ке):

$$K_e = \frac{П_{в_2} - П_{в_1}}{K_1 - K_2} \qquad (1.1)$$

де $ПВ_{в_1}$, $ПВ_{в_2}$ – поточні витрати по варіантах $ПВ_{в_2} \rangle ПВ_{в_1}$;

$КЗ_1$, $КЗ_2$ – капітальні витрати по варіантах $КЗ_1 \rangle КЗ_2$.

Отриманий коефіцієнт порівняльної економічної ефективності зіставляється з нормативним коефіцієнтом економічної ефективності капітальних вкладень Кн. Якщо Ке>Кн. Вибирається той варіант, який вимагає більших капітальних витрат (але при цьому менших поточних витрат). При зіставленні декількох варіантів можна скористатися формулою мінімізації зведених витрат:

$$B_{п_i р} = П_{в_i} + E_н \times K_{i \to m} \qquad (1.2)$$

де Впрі – зведені витрати по і-му варіанту; КЗі – капітальні витрати по і-му варіанту; ПВві – поточні витрати по і-му варіанту.

Безпосередньо для визначення ефективності функціонування туристичних підприємств необхідно оцінювати ефективність використання туристично-рекреаційних ресурсів [1]. Для цього використовуються порівняльні показники ефективності використання ресурсів, тобто визначається функція ефективності використання матеріальних, природних, фінансових та трудових ресурсів. Будь-яке туристичне підприємство у своєму розвитку застосовує два підходи до використання ресурсів: екстенсивний та інтенсивний.

При екстенсивному підході для збільшення випуску продукції і надання послуг залучаються додаткові обсяги ресурсів, тобто збільшення ефекту досягається за рахунок збільшення обсягів використовуваних ресурсів. При інтенсивному підході збільшення випуску продукції і надання послуг відбувається завдяки використанню нової, більш продуктивної техніки і новітніх технологій (при цьому обсяги використовуваних ресурсів можуть навіть зменшуватись), тобто за рахунок поліпшення якості використання ресурсів.

При збільшенні обсягу ресурсів туристичному підприємству необхідно визначати ефективність використання додаткових одиниць ресурсів, тобто показник приросту економічної ефективності:

$$\Delta = \frac{Ф_2 - Ф_1}{R_2 - R_1} = \frac{\Delta Ф}{\Delta R} \qquad (1.3)$$

де Ф1, Ф2 – значення ефекту при первісному обсязі використання ресурсів і при його збільшенні відповідно;

R1, R2 – первісний і збільшений обсяг ресурсів відповідно.

Економічний зміст цього показника полягає в тому, що він характеризує ефективність використання додаткового обсягу ресурсу. Якщо графічно зобразити математичну залежність впливу кожної одиниці використовуваного ресурсу від кінцевого результату, то отримаємо так звану «лінію незростаючої ефективності». У спрощеному вигляді ця функція відображає загальний економічний закон незростання ефективності використання кожної додаткової одиниці ресурсу при екстенсивному зростанні.

Цей закон був сформульований відомим економістом В.В. Новожиловим для умов нейтрального науково-технічного прогресу (незмінні продуктивність праці, матеріало- і фондомісткість продукції). Відповідно до цього закону, ефективність кожної додатково залученої одиниці ресурсу не може збільшуватись, а залишається постійною або навіть зменшується. І тоді може наступити такий момент, коли цей ресурс перестане впливати на кінцевий результат, тобто ефективність його використання буде дорівнювати нулю. Такі ресурси називаються надлишковими.

Надлишковий ресурс – це такий ресурс, ефективність використання якого дорівнює нулю для виробничої ситуації, що склалася. Таким чином, звідси можна зробити два висновки: при екстенсивному зростанні неможливо підвищити ефективність функціонування туристичного підприємства (загальний ефект може збільшитись); при екстенсивному зростанні завжди настає момент, коли ефективність використання додатково залученої одиниці ресурсу дорівнює нулю, тобто для збільшення кінцевого результату неможливо нескінченно збільшувати ресурс, не роблячи жодних додаткових змін. Як правило, це пов’язано з виробничими потужностями підприємств.

Одним із важливих показників економічної ефективності, що відображає кінцеві фінансові результати діяльності туристичного підприємства є рентабельність. Вона дозволяє робити висновок про те, який процент принесе вкладений у нього капітал.

При визначенні прибутковості чи рентабельності туристичних підприємств необхідно враховувати не лише цінову політику (зіставлення ціни товарів чи послуг і необхідних для їх виробництва витрат), але й ділову активність підприємства [2]. Вона вимірюється оборотністю засобів (капіталу) і при низькій прибутковості товарів чи послуг у кожному періоді можна за рахунок збільшення кількості оборотів отримати загальну високу ефективність капіталу. Таку залежність називають віддачею інвестицій.

Якщо рентабельність реалізації за період буде невеликою, то завдяки високому значенню показника оборотності досягається значна ефективність використання засобів підприємства. При невисокій оборотності капіталу туристичним підприємствам для підвищення рентабельності необхідно зменшувати витрати на виробництво товарів чи послуг або підвищувати ціни, тобто збільшувати рентабельність продажу.

На міжнародному туристичному ринку різні види послуг залежно від конкурентної позиції їх виробників реалізуються за монопольно високими, середньогалузевими та заниженими цінами (нижчими від середніх). При цьому постає питання: чи можуть існувати світові ціни на окремі види туристичних послуг, як це ми спостерігаємо у світовій торгівлі нафтою, зерном, металом та іншими товарами. Звичайно, особливості споживної цінності туристичних послуг, що виступають як категорії, які мають унікальний характер, в тому числі рекреаційні ресурси Криму, неповторність Софії Київської чи Києво-Печерської Лаври, а також багатьох інших історичних та культурних пам’ятників і ресурсів у різних регіонах країни займають монопольне положення серед туристських цінностей і зумовлюють монопольно високі ціни на відповідні послуги.

Водночас монопольне становище туристичних ресурсів та цінностей діє лише як природна перепона до вирівнювання національних цін на туристичні послуги й ні в якому разі не визначає їхньої суспільно-необхідної вартості. Вона (вартість) визначається національними умовами виробництва послуг, витратами, прибутком, податковими ставками. Тому до головних параметрів оцінки якості та споживної цінності туристичних ресурсів та послуг слід віднести показники, що визначають технічну функціональну та етичну якість окремих видів послуг і комплексного турпродукту та показники їхньої

суспільно-необхідної вартості.

До головних показників еколого-економічної якості туру можна віднести: патентно-правові (наявність ліцензії, інших документів); безпечність туру (окремих послуг); відповідність умов обслуговування санітарним вимогам; відповідність класності засобів розміщення рівню комфортності обслуговування.

Головними показниками функціональної якості туристичних ресурсів можуть бути: ступінь досягнення мети подорожі, культура обслуговування в засобах розміщення; психологічна атмосфера туру, взаємовідносини з обслуговуючим персоналом та між учасниками туру; якість харчування та культура ресторанного обслуговування; якість екскурсійної програми, ставлення місцевого населення; зручність та швидкість транспортного обслуговування на маршруті.

Показниками етичної якості можуть виступати громадська думка конкретних споживачів послуг (реальних і потенційних) про можливість досягнення мети подорожі та якість туристичного обслуговування. На основі викладеного, оцінка конкурентоспроможності туристичного продукту та окремих видів туристичних послуг може ґрунтуватись на порівнянні характеристик споживної цінності та вартості послуг з конкретною потребою в них. Для об'єктивної оцінки слід використовувати ж критерії, якими оперує споживач, тобто насамперед слід визначити номенклатуру параметрів, що підлягають аналізу, і є істотними з точки зору споживача. При цьому застосовуються методи експрес-опитування, анкетування, дослідження еластичності попиту під впливом різни факторів.

Висновки. Оцінка туристично-рекреаційних ресурсів та конкурентоспроможності туристичного продукту, окремих видів послуг має ґрунтуватися на порівнянні питомого ефекту від їх надання з питомим корисним ефектом від реалізації аналогічного того продукту чи послуги-зразка, що відповідає всім параметрам споживної цінності й суспільно-необхідної вартості.

Анотація

У статті розглянуті методичні засади оцінки туристично-рекреаційних ресурсів управління їх використанням з метою досягнення конкурентоспроможності туристично-рекреаційних продуктів та послуг.

Ключові слова. Туристично-рекреаційні ресурси, продукти, конкурентоспроможність, рентабельність, витрати, управління, споживча вартість.

Аннотация

В статье рассмотрены методические основы оценки туристическо-рекреационных ресурсов управления их использованием в целях достижения конкурентоспособности туристическо-рекреационных продуктов и услуг.

Ключевые слова. Туристически-рекреационные ресурсы, продукты, конкурентоспособность, рентабельность, затраты, управление, потребительская стоимость.

Abstract

The article describes the methodological principles of assessment tourist and recreational resources managing their use to achieve a competitive tourist and recreational products and services.

Keywords. Tourist and recreation resources, products, competitiveness, profitability, cost management, consumer value.

Список використаних джерел:

1. Балашова Р. І. Концептуальні підходи до економічного розвитку туристичних підприємств / Р.І. Балашова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. –

С. 110–117.
2. Бобкова А. Про поняття природних рекреаційних ресурсів / А. Бобкова // Право України. – 2009. – № 5. – С. 51–54.
3. Закон України “Про туризм ” від 15.09.1995 р. № 325/95–ВР в редакції Закону від 18.11. 2003 р. № 1282–IV. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1282-15

УДК: 310.8: 331.101.3

Тюхтенко Н.А.

МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Однією з актуальних тенденцій сучасного соціально-економічного розвитку є формування якісного трудового потенціалу країни й створення конкурентоздатного персоналу кожного підприємства, його знань, умінь та навичок, як основного ресурсу в умовах їх обмеженості, нестабільності та асиметричності інформації. Здатність персоналу забезпечувати стійкий розвиток підприємства та економіки країни в цілому актуалізує питання пошуку методів управління, адекватних сучасним суспільним перетворенням як в Україні, так і в світі. Особливого значення для створення раціональної системи управління набувають мотиваційні аспекти, що можуть максимально наблизити особисті і суспільні потреби в процесі трудової діяльності.

Особливість персоналу як ресурсу виявляється у складності і неоднозначності людських ресурсів, постійному зростанням їхніх потреб, зміні ціннісних орієнтацій – все це посилює увагу до психологічних аспектів управління персоналом, що найповніше реалізується в понятті «мотивація». Можливість своєчасної адаптованості підприємств до умов зовнішнього оточення посилює значимість мотивації управлінського персоналу, яка має бути системною для досягнення стратегічного успіху підприємства.

Огляд останніх досліджень. Вивчення вітчизняної та зарубіжної літератури, яка присвячена теорії й методології мотивації персоналу, практичним аспектам управління мотивацією персоналу свідчать про інтерес вчених і практиків до даної проблематики. Проблеми мотивації управлінського персоналу представлені у роботах Б.М.Гєнкіна, А.М.Колота, Н.Д.Лук'янченко, В.В.Співака, О.О.Філатова, Е.А.Уткіна, а також ряду іноземних авторів. Проте в економічній літературі недостатньо розглянута проблема мотивації саме управлінського персоналу, керівних кадрів підприємства в той час як практика менеджменту диктує нові умови розвитку реального сектору економіки.

Формування завдання дослідження. Завданнями статті є аналіз мотиваційних аспектів у формуванні управлінського персоналу підприємств.

Виклад основного матеріалу. Безліч досліджень сьогодні присвячені проблемам мотивації працівників підприємств різних видів діяльності та форм власності. Всі вони мають на меті довести значимість мотивації у досягненні довго-, середньо- та короткострокових цілей організації. При цьому, багато дослідників вивчають сутність поняття мотивація та його вживання. Серед усієї сукупності трактувань, цікавою, на нашу думку є позиція В.Верхоглазенка, який вважає, що не зовсім коректно говорити про мотивацію людини, персоналу з боку керівництва – можна говорити лише про організацію або управління мотиваційними процесами, адже мотивація може відбуватися без сторонньої допомоги. З цієї позиції, **мотивація** може розглядатися з одного боку як процес емоційно-чуттєвого співставлення образу власної потреби з образом зовнішнього

предмету, з іншого – як внутрішній психічний механізм людини, який забезпечує розпізнання предмета, що відповідає потребі та запускає поведінку спрямовану на присвоєння цього предмета [1].

Слід відзначити, що відносно невелика кількість досліджень ґрунтовно розглядає структуру мотивів окремих груп працівників – зокрема управлінського персоналу, який представляє особливий інтерес як об'єкт дослідження. Водночас, не менш важливою проблемою є виокремлення складу управлінського персоналу, основою для якого слугує розмір підприємства, поділ управлінської праці та організаційна структура. Найбільш поширені підходи до визначення складу та структури **управлінського персоналу** можемо представити у наступних основних підходах та класифікаціях:

1 – до управлінського персоналу відносяться керівники, фахівці та службовці – характер їхньої роботи відрізняється за параметрами часу роботи з інформацією, прийняттям рішень, організаторських заходів;

2 – управлінський персонал поділяється на лінійний (директори, начальники цехів, майстри, бригадири) та функціональний (керуючий відділом маркетингу, головний економіст, начальник відділу кадрів та ін.);

3 – за вертикальним поділом праці та місцем у системі управління організацією виділяють керівників трьох рівнів: вищого, нижчого і середнього;

4 – згідно з Національним класифікатором професій ДК 003:2010 категорія управлінського персоналу окремо не визначається, однак дослідження сутності кожної категорії доводять, що до управлінського персоналу можна віднести наступні професійні групи: законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери; професіонали; фахівці; технічні службовці.

Не дивлячись на відсутність єдиного підходу до структуризації управлінського персоналу та його законодавчого трактування, в загальному розумінні до **управлінського персоналу** можна віднести осіб, які здійснюють трудову діяльність в процесі управління виробництвом та зайняті переробкою інформації з використанням технічних засобів управління, головним результатом діяльності яких є вивчення проблем управління, створення нової інформації, зміна її змісту або форми, підготовка управлінських рішень, а після вибору керівником найбільш ефективного варіанту – реалізація та контроль за виконанням рішень [1].

Мотиваційні аспекти в роботі управлінського персоналу як особливої групи людських ресурсів потребують детальнішого вивчення, адже саме ця категорія визначає успіх інших працівників та підприємства в цілому. Для дослідження особливостей мотивації цієї категорії персоналу необхідно визначити засади їхньої мотиваційної діяльності, враховуючи сучасні умови: характер праці, психологічний портрет, проблеми в роботі, цілі та цінності тощо.

Детермінантами побудови системи мотивації управлінського персоналу слід виділити:

- Характер праці;
- Проблеми;
- Цінності;
- Розподіл часу;
- Психологічний портрет управлінця.

Специфіка роботи управлінського персоналу та відповідно її мотивації, зумовлюється особливостями **праці** управлінців, яка є в більшій мірі розумовою, різноманітною, полігалузевою, кваліфікованою, напруженою, складною та невизначеною у порівнянні з працею інших категорій персоналу.

Крім того, структуру мотивів трудової діяльності управлінського персоналу визначає **розподіл** їхнього **часу**. Так, дослідження, проведене командою науковців із London School of Economics та Harvard Business School показало, що близько 33% робочого часу менеджери вищої ланки витрачають на різноманітні зустрічі та зібрання, а

на зосереджену працю – лише 10% часу. Цікаво, що пріоритети управлінців у більшості випадків не відповідали реальній ситуації. Дослідники також відстежили прямий зв'язок між кількістю підлеглих, які звітують безпосередньо генеральному директорові, та кількістю внутрішніх зустрічей та зібрань, які доводиться проводити останньому [5].

Зважаючи на психологічні засади мотиваційного процесу, важливим є визначення **психологічного портрету** сучасних українських управлінців. Для цього, скористаємось результатами нещодавнього дослідження, в якому підлеглим пропонувалося віднести свого керівника до певного типу: «робоча конячка» (не використовує свої привілеї, багато працює, цього ж вимагає від інших), «пан» (виконує тільки контролюючу функцію), «песиміст» (повне неприйняття нововведень), «новатор» (завжди прагне змін), «танк» (включає всі попередні типи управлінської поведінки).

Результати дослідження показали, що «Пан» - найбільш розповсюджена категорія сучасних керівників – так відповіли 62% респондентів. На другому місці «Робоча конячка» - за такої тактики управлінець ризикує за короткий термін досягнути професійного та емоційного вигорання, але цей тип поведінки найбільш характерний для керівників невеликих підприємств. Третє місце посідає тип поведінки «Танк» - ціною тактики «ціль виправдовує засоби» можуть стати найкращі працівники компанії, які виявилися неготовими до радикально жорсткої манері управління. Останнє місце між собою поділяють «Песиміст» та «Новатор», які протилежно відносяться до інновацій. Ці результати, на нашу думку, доцільно використовувати для побудови системи мотивації українських управлінських кадрів [3].

Важливим елементом побудови системи мотивації, на нашу думку, є зважання на **проблемні аспекти** діяльності управлінців. Глобальна консалтингова компанія Spencer Stuart, вивчивши досвід керівників цілої низки компаній, виявила п’ять основних помилок управлінців.

1. Нез’ясовані очікування – досягнення мети є неможливим за відсутності уявлень про очікування від діяльності управлінця в майбутньому.
2. Намагання повторити модель власного успіху – якості, котрі привели людину до успіху на ранішніх етапах кар’єри, можуть, навпаки, завадити їй ефективно діяти у рамках нового амплуа.
3. Невміння правильно формувати стосунки з людьми – успіх керівника напряму залежить від його уміння ефективно взаємодіяти з власними керівниками, колегами та підлеглими.
4. Неспроможність оцінити себе – складність отримати об’єктивну інформацію щодо власних дій та поведінкових проявів.
5. Невідповідність організаційної культури – розходження цінностей, норм та принципів керівника з існуючими на підприємстві [5].

Дослідження **цінностей** управлінського персоналу показує, що велику роль для таких працівників відіграє нематеріальна мотивація. Об’єктивною причиною цьому є задоволення у таких працівників потреб нижчого рівня. За даними опитування, проведеного співробітниками Центру психологічного консультування „Фактор”, виявилося, що навіть в нестабільні часи, важливою для висококваліфікованих працівників виявилася привабливість самого процесу праці, що потребує інтелектуального підходу та професіоналізму. Також респонденти відмітили, що для них важливою є ступінь відповідності службових та особистих інтересів, матеріальна достатність та задоволення престижністю діяльності, положенням в суспільстві тощо. Трудові цінності були розташовані ними в такій послідовності: цікава робота та усвідомлення особистого внеску, задоволеність відносинами з колегами та керівництвом, матеріальний достаток, стабільність, можливість реалізації кар’єрних амбіцій, можливість професійної самореалізації, визнання авторитету, престижність та статус роботи, комфортність умов праці [2].

Дослідження зазначених вище детермінантів дозволяє виділити **засадничі принципи** побудови системи мотивації праці управлінського персоналу в сучасних умовах:

- приведення у відповідність винагород і потреб управлінського персоналу;
- відслідковування рівня самооцінки, рівня делегованих повноважень;
- формування чітких очікувань щодо перспектив кар'єрного зростання;
- постійна підтримка зворотного зв'язку;
- постановка адекватних цілей: цілі повинні бути специфічними і вимірюваними, досяжними, доречними щодо основної роботи в організації і обмеженими в часі;
- використання позитивного і негативного підкріплення, винагородження і покарання для посилення бажаної та послаблення небажаної поведінки управлінського персоналу (акцент повинен робитися на позитивне підкріплення);
- відповідність цілей і цінностей управлінців цілям та цінностям підприємства;
- врахування ментальності, зважання на такі риси як колективізм, прагнення справедливості, терпимість, довірливість, альтруїзм тощо;
- створення умов для плідної праці менеджерів різних рівнів;
- забезпечення постійного професійно-кваліфікаційного розвитку управлінців;
- заохочення творчості тощо.

Добре спланована система мотивації дозволяє суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, збільшувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес та обслуговування клієнтів, без особливо великих матеріальних затрат з боку компанії. Адже, коли працівник виконує свої посадові обов'язки з повною самовіддачею і його цілі саморозвитку включають розвиток підприємства загалом, тоді коефіцієнт корисної дії зростає в декілька разів. Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом або модульна система компенсації вільним часом. Ця форма немонетарної мотивації поки не одержала поширення у практиці українських підприємств, але досвід використання її зарубіжними фірмами свідчить про необхідність впровадження системи компенсації вільним часом на підприємствах.

Традиційно виділяють три групи нематеріальних чинників мотивації:

☐ ті, що не потребують інвестицій з боку компанії, наприклад, "дошку пошани", поздоровлення з днем народження, вимпели та кубки найкращому співробітнику;

☐ ті, що потребують інвестицій та розподіляються безадресно – організація харчування за рахунок компанії, забезпечення співробітників проїзними квитками, надання форми на конкретних робочих місцях;

☐ ті, що потребують інвестицій компанії та розподіляються адресно наприклад, безвідсоткової позики на покращення умов проживання, придбання товарів тривалого користування, оплата відпусток [6, с.36 – 36].

При прийомі працівника на роботу дуже важливо визначити, який вид мотивації для нього пріоритетний. Людина, для якої головне – матеріальна мотивація, буде проявляти меншу ініціативу у нововведеннях, творчих розробках, навчаннях, ніж особа, для якої гроші не є основним фактором, щоб працювати професійно та якісно.

Також на вибір засобів мотивації впливає стать та вік працівників, висновки були зроблені психологами з Оксфордського університету. Матеріальне заохочення впливає на незаміжніх жінок, що відсувають особисті питання на другий план, і на тих одружених чоловіків, які і далі дозволяють собі вести насичене особисте життя. На роботу заміжніх працівниць і неодружених чоловіків має позитивний вплив публічна похвала. Співробітники до 30 років дуже цінують знакові відмінності, наприклад, присвоєння звання «Кращий працівник». Такі висновки були зроблені після вивчення протягом шести років впливу різних видів заохочень на основні категорії працівників[7].

Виходячи з того, що об'єктом мотивування є працівники різних (вищого, середнього та нижчого) рівнів управління, треба брати до уваги відмінність їх мотивації до виробничо-управлінської діяльності.

Директори, керівники підприємств та організацій, виходячи із об'єму своїх компетенцій та відносної відсутності централізованого контролю, мають специфічні потреби та інтереси, які й визначають мотиви їх діяльності. Водночас для керівників структурних підрозділів, спеціалістів визначальними, крім підвищення зарплати, є кар'єрний ріст, розширення участі в управлінні та прийнятті рішень, одержання організаційної свободи, розширення елементів творчості в процесі роботи.

Висновки. Сучасна практика зарубіжних та деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Для працівників, перш за все працюючої молоді, характерні інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. При цьому на перший план висуваються самореалізація і саморозвиток (нематеріальна мотивація).

Результативність праці конкретного працівника зумовлюється передовсім індивідуальними можливостями та особистою зацікавленістю, а також його усвідомленням власної ролі в колективних зусиллях. Обсяг затрат праці залежить від самооцінки працівника достатності рівня винагороди й упевненості в тому, що її буде отримано. Заохочування працівників підприємства до реалізації поставлених перед ними цілей і завдань є об'єктивною потребою, яку усвідомлюють всі керівники.

Найпоширенішим чинником, який на сьогодні використовують власники українських підприємств, в мотивації є гроші, премії, підвищення тощо. Вважається, що дані елементи є найголовнішим і повинні задовольняти потреби працівника у мотивації. Однак, для сучасних менеджерів, крім заробітної плати, важливими є й інші чинники, зокрема зміст праці, умови, за яких вони можуть цілковито проявити свої здібності, уміння та навики, чітка орієнтація кар'єрного зростання.

Основною причиною відсутності мотивації праці є незадовільна політика кар'єрного зростання. Для вирішення даного завдання і уникнення можливих негативних наслідків, кожне підприємство повинно мати план кар'єрної політики і просування по службі, де доцільно вказувати послідовність посад, які може займати менеджер у перспективі. На жаль, на багатьох підприємствах у працівників відсутня фундаментальна мотивація щодо здійснення ефективної діяльності. Як наслідок, робітники не хочуть брати на себе відповідальність за прийняття та реалізацію управлінських рішень, не ототожнюють себе із підприємством, на якому працюють, не розуміють необхідності досягнення єдності особистих інтересів та інтересів підприємства.

Отже, для того, щоб отримати максимальну віддачу від застосування методів мотивації та підвищити рівень продуктивності праці необхідно використовувати їх у комплексі. Це сприятиме тісному взаємозв’язку між ними, адже використання лише одного комплексу методів не дасть змогу стимулювати творчу активність персоналу на досягнення цілей підприємства.

Ефективне управління виробничо-господарською діяльністю підприємств значною мірою залежить від використання вміло налагодженого мотиваційного механізму. Враховуючи світовий досвід мотивації праці, можна стверджувати, що теоретична основа для створення такого механізму існує, однак його слід удосконалити з урахуванням результатів мотиваційного моніторингу і прилаштувати до своєрідної трудової ментальності українців, економічної ситуації в країні.

Анотація

Здійснено аналіз поняття системи мотивації управлінського персоналу в сучасних умовах господарювання з урахуванням практики діяльності вітчизняних підприємств та світового досвіду.

Ключові слова: мотивація, управлінський персонал, детермінанти системи мотивації управлінського персоналу, кар’єрне зростання

Аннотация

Проанализировано понятие системы мотивации управленческого персонала в современных условиях хозяйствования с учетом практики деятельности отечественных предприятий и мирового опыта.

Ключевые слова: мотивация, управленческий персонал, детерминанты системы мотивации управленческого персонала, карьерный рост

Summary

The analysis of the concept of motivation of management personnel, modern economic terms based practices modern company and world experience.

Key words: motivation, management personnel, determinants of system motivation of management personnel, career growth

Список використаних джерел:

1. Вехоглазенко В. Система мотивации персонала [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/hrm/hrm052.html
2. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. - Н. Новгород : НИМБ, 1997. - 607 с.
3. Исаев А. Мотивация эффективности менеджера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bizkiev.com/content/view/437/205/
4. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес : менеджмент : навч. посіб. / Л. І. Нечаюк, Н. О. Телкеш. – К. : Центр навч. літ., 2003. - 348 с.
5. Попов Д. Мотивация руководителей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/hrm/hrm079.html
6. Іванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С.Л.Іванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – с. 34-38.
7. Биканова О. Мотивація праці як важливий чинник забезпечення ефективного управління персоналом підприємства http://conf-cv.at.a/forum/53-482-1

УДК 339.137.2

Яровий І.І.

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БЮДЖЕТОУТВОРЮЮЧИХ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Стратегічне управління конкурентоспроможністю основних видів діяльності та бюджетоутворюючих галузей є основою інтегрального підходу до функціонування підприємств в ринкових умовах господарювання. В такому розумінні воно дозволяє порівнювати цілі розвитку господарюючих суб'єктів, які відображають його адаптацію до зовнішнього середовища (знаходять вираз у діях щодо уникнення (пом'якшення) загроз і розвитку можливостей), з потенціалом, що є в наявності і якого можна досягти. Важливе значення має процес формулювання стратегії відповідно до внутрішніх та зовнішніх можливостей конкурентоспроможного розвитку основних бюджетоутворюючих видів діяльності та галузей у досягненні цілей; організація і стимулювання галузей щодо досягнення цілей на основі забезпечення виконання розроблених стратегій.

Стратегічне управління конкурентоспроможністю основних бюджетоутворюючих видів діяльності та галузей дає можливість вирішувати комплекс проблем, пов'язаних з впровадженням та використанням новітніх технологій; оволодінням комплексним управлінням інноваціями; формуванням виробничого потенціалу, необхідного для досягнення стратегічних цілей; перебудовою виробничої структури; розвитком спеціалізації та кооперації у сфері обслуговування споживачів; розвитком маркетингу; удосконаленням організаційних структур управління; своєчасною та якісною підготовкою та перекваліфікацією персоналу тощо, тобто на те, що має сприяти розвитку економіки регіону в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стратегічного управління конкурентоспроможністю основних бюджетоутворюючих видів діяльності та галузей є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: Мокія А.І., Васильцева Т.Г., Антонюка Г.Я., Бабець І.Г., Волошина В.І., Шевченка Т.Є, Мезенцевої О.О, Криленка В.І., Филюка Г. та інших. Проте дослідження стратегічного управління конкурентоспроможністю основних бюджетоутворюючих видів діяльності та галузей, підвищення його ефективності з урахуванням особливостей формування світової та вітчизняної економіки, основних викликів та загроз потребують подальшого розвитку.

Мета статті полягає в науковому та практичному обґрунтуванні напрямів удосконалення структури та підвищення ефективності й конкурентоспроможності основних бюджетоутворюючих видів діяльності та галузей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різновидами стратегічного управління конкурентоспроможністю основних бюджетоутворюючих видів діяльності та галузей у широкому сенсі є: стратегічне планування; управління на основі вибору стратегічних позицій конкурентоспроможності; управління вирішенням стратегічних завдань; управління за допомогою реалізації надзвичайних заходів щодо розвитку бюджетоутворюючих галузей тощо. Найважливішим компонентом процесу стратегічного управління розвитком бюджетоутворюючих галузей є процес управління їх конкурентоспроможністю.

Зрештою, стратегічне управління розвитком бюджетоутворюючих галузей можна визначити як концепцію інтегрального підходу до діяльності основних галузей економіки, яка дозволяє: порівнювати цілі розвитку бюджетоутворюючих галузей, які відображають процес їхньої адаптації до навколишнього середовища (тобто дії, що стосуються уникнення загроз і розвитку можливостей), з потужним потенціалом, який є в наявності на даний момент; проводити процес формування (розробки) комплексу стратегій відповідно можливостей бюджетоутворюючих галузей у досягненні поставлених завдань; організувати та активізувати діяльність з реалізації прийнятих стратегій.

Важливе значення має визначення функцій стратегічного управління розвитком бюджетоутворюючих галузей з метою підвищення їх конкурентоспроможності. До них належать: визначення цілей основних видів діяльності з урахуванням ринкової кон'юктури; оцінка засобів та ресурсів досягнення цілей; визначення ризиків та обмежень; розробка перспективних планів і програм; контроль та аналіз очікуваних результатів [1]. Необхідно зазначити, що стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність взаємопов'язаних управлінських процесів.

Ці процеси логічно випливають (або слідують) один з іншого. Однак існує стійкий зворотній зв'язок і, відповідно, зворотний вплив кожного процесу на інші і на всю їх сукупність. Це є важливою особливістю системи стратегічного управління. Здійснення стратегічного управління конкурентоспроможністю бюджетоутворюючих галузей направлене на вирішення наступних важливих проблем:

1) проблеми, пов'язані з цілями основних видів діяльності, які спрямовані на підвищення ефективності шляхом забезпечення взаємозв'язку цілей, ресурсів і результатів;

2) проблеми, пов'язані з елементами галузей, якщо ці елементи необхідні для досягнення цілей, але в даний момент відсутні або є в недостатньому обсязі;

3) проблеми, пов'язані із зовнішніми факторами.

Концепція стратегічного управління конкурентоспроможністю основних видів діяльності [2], яка покладена в основу стратегічного мислення, має також такі характерні особливості:

1. Базується на певному поєднанні теорій менеджменту про діяльність підприємства (зокрема на системному і ситуаційному аналізі, цільовому та інноваційному підходах до управління тощо). Підприємство при цьому розглядається як відкрита соціально-економічна і матеріально-речова система. Використання тільки одного з зазначених принципів не дозволяє досягти потрібних результатів – розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

2. Орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство. Завдяки цьому вдається створювати адекватні наявним умовам системи стратегічного управління, що будуть відрізнятися один від одного залежно від особливостей підприємства і характеристик зовнішнього середовища.

3. Концентрує увагу на необхідності збору та застосування баз стратегічної інформації. Аналіз, інтерпретація та застосування інформації для прийняття стратегічних рішень дозволяють визначити зміст і послідовність дій щодо змін на підприємстві завдяки зменшенню невизначеності ситуації.

4. Допомагає прогнозувати наслідки прийнятих рішень, впливаючи на ситуацію відповідним розподілом ресурсів, встановленням ефективних зв'язків та формуванням стратегічного поведінки персоналу.

5. Передбачає застосування певних інструментів та методів розвитку підприємств (цілей, «дерева цілей», стратегій, «стратегічного набору», стратегічних планів, проектів і програм, стратегічного планування та контролю тощо).

6. Створює передумови для створення такої системи управління, яка дозволяє функціонувати підприємству у стратегічному режимі, що, у свою чергу, забезпечує його існування в довгостроковій перспективі.

Економічна ефективність бюджетоутворюючих галузей залежить від здатності передбачувати і змінювати свою структуру, розробляти і впроваджувати нові види діяльності, правильно розподіляти інвестиції та прибутки, щоб досягти найбільшого ефекту і забезпечити довгострокове існування бюджетоутворюючих галузей. Конкурентоспроможність бюджетоутворюючих галузей – це підсумки їхньої діяльності, в яких відображаються зусилля всіх без винятку служб і підрозділів, а також здатність реагувати на зміну кон'юнктури світового і вітчизняного ринків.

Процес аналізу конкурентоспроможності бюджетоутворюючих галузей складається з декількох етапів. На першому етапі визначаються мета дослідження та вибір конкретної галузі. На другому етапі визначають потенційних споживачів і вивчають їх. На третьому етапі здійснюється оцінка галузі, що регламентує рівень, а також обов'язкові межі параметрів підприємств даної галузі, вибір основних технічних і економічних засобів підприємств.

На четвертому етапі здійснюється вибір галузі-аналога. На останньому етапі виконується розрахунок показника конкурентоспроможності на основі виробленого методу. Конкурентоспроможність бюджетоутворюючих галузей обумовлюється якісними і вартісними факторами, які можуть бути досить повно охарактеризовані за допомогою системи кількісних, економічних і маркетингових показників.

Економічну стійкість бюджетоутворюючих галузей визначають всі фактори конкурентоспроможності, у тому числі і маркетингові параметри, які можуть бути причиною ризику при виході готової продукції бюджетоутворюючих галузей на світовий і вітчизняний ринки. Відсутність маркетингового супроводу галузей суттєво знижує рівень їх конкурентоспроможності та може бути виправдане лише в умовах дефіцитної

економіки. Після визначення загальних показників конкурентоспроможності розраховується інтегральний показник рівня конкурентоспроможності бюджетоутворюючої галузі:

$$K_{и.н} = S_{н.п} \frac{K_{к.п}}{Э} \geq 1,$$

де Sн.п – загальний показник по нормативних параметрах,

Кк.п – загальний показник по консументних параметрах,

Э – загальний показник за економічними параметрами.

При Ки.н ≥ 1 бюджетоутворююча галузь вважається конкурентоспроможною.

Визначення конкурентоспроможності бюджетоутворюючих галузей має значення не тільки для кількісної оцінки показників, а й з метою аналізу конкурентоспроможності основних видів діяльності, виявлення їхніх переваг і недоліків в умовах конкуренції, закріплення і посилення перших, ослаблення та усунення останніх. Виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності бюджетоутворюючих галузей здійснюється, виходячи з таких міркувань:

конкурентоспроможність бюджетоутворюючих галузей оцінюється за кількома якісними показниками, що робить можливим аналітичне розкладання показника конкурентоспроможності, визначення впливу кожного з аналітичних одиниць на формування загального показника конкурентоспроможності галузей. Першим напрямком аналізу конкурентоспроможності є розкладання показника по структурних підрозділах галузей, кожний з яких є особливим центром утворення витрат і відповідного прибутку бюджетоутворюючих галузей.

Для забезпечення інноваційного процесу розвитку бюджетоутворюючих галузей також необхідний і інтелектуальний капітал, який у сучасних умовах стає поряд з виробничим і фінансовим одним з найважливіших стратегічних ресурсів та визначальною передумовою реалізації інновацій. Метою впровадження інновацій у бюджетоутворюючих галузях є створення довгострокових конкурентних переваг, тобто інноваційна діяльність повинна розглядатися як здатність бюджетоутворюючих галузей та їхнього персоналу до постійної адаптації до вимог світового та вітчизняного ринків. А це означає необхідність формування інтелектуального капіталу бюджетоутворюючих галузей [3].

До аналітичних методів оцінки конкурентоспроможності бюджетоутворюючих галузей відноситься метод оцінки конкурентоспроможності галузі через інтегральний показник, оцінка конкурентоспроможності на основі розрахунку ринкової частки, оцінка конкурентоспроможності галузі на основі теорії ефективної конкуренції тощо . Переваги даної групи методів полягають у простоті розрахунків за наявної інформації, а також досить легкому порівнянні параметрів аналізованої галузі і зразка-аналога. Недоліком даної групи методів є суб'єктивний вплив на оцінку конкурентоспроможності з боку експертів, а також труднощі, пов'язані з обмеженою доступністю необхідних даних про діяльність оцінюваних бюджетоутворюючих галузей [4].

Аналітично-прогностичні методи відрізняються не тільки можливістю врахування впливу різних факторів зовнішнього середовища при оцінці конкурентоспроможності бюджетоутворюючих галузей, але і можливістю комплексного аналізу кон'юнктури ринку, технологій. Дана група методів включає в себе метод мозкового штурму, метод оцінки конкурентоспроможності тощо. Графічні методи оцінки конкурентоспроможності (багатокутник конкурентоспроможності, метод кругових діаграм, метод гістограм тощо) дозволяють наочно продемонструвати конкурентне становище бюджетоутворюючих галузей у порівнянні з конкурентами.

Однак відсутність точної кількісної характеристики галузей за заданими критеріями обмежує можливість застосування даних методів. Проведена класифікація методів спрощує процес оцінки конкурентоспроможності бюджетоутворюючих галузей,

дозволяючи вибрати між аналітичними, аналітико-прогностичними і графічними методами з урахуванням повноти наявної для аналізу інформації.

Конкурентоспроможність бюджетоутворюючих галузей у сучасному світі – запорука їхнього успіху, прибутковості і процвітання. Управління конкурентоспроможністю бюджетоутворюючих галузей розглядається в контексті управління конкурентоспроможністю основних видів діяльності, внаслідок їх сильного взаємозв'язку. Сутність управління конкурентоспроможністю бюджетоутворюючих галузей реалізується через управління окремими конкурентними перевагами й факторами конкурентоспроможності галузей, управління на основі використання стратегічних, тактичних, оперативних планів діяльності, управління на основі економіко-математичного моделювання.

Висновки. Методи управління конкурентоспроможністю бюджетоутворюючих галузей реалізуються через аналіз ефективності використання факторів, що утворюють модель їх оцінки. Важливе значення в процесі проведення наукових досліджень конкурентоспроможності основних бюджетоутворюючих видів діяльності та галузей мають методи, які б дозволили виявляти тенденції розвитку бюджетоутворюючих галузей, прогнозувати можливий розвиток, фіксувати інноваційні процеси.

Анотація

У статті подано обґрунтування наукових засад та розробку практичних рекомендацій щодо удосконалення стратегічного управління конкурентоспроможністю бюджетоутворюючих галузей.

Ключові слова. Стратегічне управління, бюджетоутворюючі галузі, види діяльності, аналіз, процеси, моделювання.

Аннотация

В статье представлено обоснование научных основ и разработку практических рекомендаций по совершенствованию стратегического управления конкурентоспособностью бюджетообразующих отраслей.

Ключевые слова. Стратегическое управление, бюджетообразующих отраслях, виды деятельности, анализ, процессы, моделирование.

Abstract

The article justification of scientific principles and develop practical recommendations for improving the strategic management of budget-competitive industries.

Keywords. Strategic management, budget forming branch, activities, analysis, processes modeling.

Список використаних джерел:

1. Алферова С. Б. Обобщенная оценка экономической эффективности трудовых затрат / С. Б. Алферова // Наука ЮУрГУ. Секция экономики, управления и права : материалы 63-й науч. конф. ; Юж.-Урал. гос. ун-т. – Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – Т. 1. – С. 3-5.
2. Бондарчук Р. Конкурентоспроможність виробничих структур оборонно-виробничого комплексу України / Р. Бондарчук // Економіка України. - 2006. - № 3. - С. 15-20.
3. Марчук Т.С. Показники конкурентоспроможності продукції і конкурентоспроможності підприємства / Т.С. Марчук // Формування ринкових відносин в Україні. - 2009. - № 17. - С. 110-113.
4. Панасенко Д.А. Системний підхід до показників конкурентоспроможності / Д.А. Панасенко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - С. 19-24.

УДК: 338.439(477)

Крупіца І. В.

СОЦІАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА НАЦІОНАЛЬНІ НАДБАННЯ

Постановка проблеми. Відповідно до концепції формування соціально орієнтованої ринкової економіки українська держава повинна забезпечувати створення умов для реалізації загальновизнаних прав людини на мінімальне споживання, а також на працю, освіту, охорону здоров'я і соціальне забезпечення в разі непрацездатності, безробіття, стихійних лих тощо, реалізація яких є вихідною соціалізації в цивілізованих країнах світу, тобто забезпечувати хоча б просте відтворення населення з поліпшенням якості його життя та стану генофонду, відтворення потенціалу ресурсів праці у вимірах його фізичного здоров'я, професійного рівня тощо.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок в обґрунтування основних постулатів соціалізації національних економік внесли видатні зарубіжні вчені: Л. Абалкін, А.иБутенко, О. Головін, Н. Гринчук, А. Mueller-Armak, Т. Юрьєв. Враховуючи ґрунтовні зазначених досліджень слід відміти недостатність вивчення теоретико методологічних аспектів соціалізації в сучасних умовах кризової національної економіки.

Формулювання завдання дослідження. В зв'язку з цим необхідно розробити науково методичні підходи до визначення основних складових соціалізації національної економіки та обґрунтувати напрями її подальшого розвитку з урахування сучасних економічних реалій.

Виклад основного матеріалу. Зростання соціалізації — це курс, що задає загальний напрям руху, коли неминуча соціальна нерівність мусить бути збалансована пошуками справедливості, де індивідуалізм урівноважується розвинутим почуттям солідарності. Зростання соціальної орієнтації потребує підтримки певної рівноваги між демократичними інститутами і сильною державною владою, державним, регіональним, підприємницьким регулюванням економіки і ринковим механізмом саморегулювання, приватною і державною власністю, економічною ефективністю і соціальною справедливістю.

Соціалізація економіки упорядковує і структурує економічні відносини за допомогою правил і норм, сприяє підвищенню стійкості економічної системи та формує довгострокові чинники її стабільного розвитку [1, с.18]

Соціальна орієнтація економіки припускає вибір суспільних пріоритетів, цілеспрямоване стимулювання виробництва товарів народного споживання і послуг, підтримка соціальної сфери тощо [2]. На думку Л. Абалкіна соціально орієнтована економіка – є постійним стимулюванням економічної активності, формуванням передумов, при яких кожна людина зможе своєю працею, енергією, ініціативою та талантом забезпечити достатні умови для себе та своєї родини [3].

На думку німецьких економістів соціальна орієнтація економіки – метод соціально-економічної політики, який поєднує у собі принцип свободи ринку з принципом соціального вирівнювання [4, с. 120].

Енциклопедичні словники трактують соціалізацію економіки – як одну з ключових складових світового процесу, що проявляється в соціальній переорієнтації виробництва, гуманізації праці і житті людей, пом'якшенні соціальної диференціації і зростанні значення соціальної сфери, де персоніфікації власності та інших явищах і процесах [5, с. 205]. А з точки зору соціології соціалізація – це процес інтеграції індивіда в суспільство шляхом засвоєння ним певних цінностей, норм, установок, зразків поведінки і всієї сукупності людських знань, властивих даному суспільству [6, с. 408].

Враховуючи особливості ринкової економіки економісти трактують соціальну ринкову економіку – як вищу стадію розвитку ринкової економіки, в якій ринкові методи господарювання поєднуються з державним регулюванням економіки, її соціальною спрямованістю [7, с. 55]. Відповідно соціально орієнтована економіка – особлива форма ринкового господарювання, свідомо спрямована державою і суспільством на вирішення певних соціальних завдань [8, с. 10].

Соціалізація економіки – з методологічної точки зору позначає кінцевий стан економічної системи, що припускає на практиці жорстку детермінованість соціально-економічних процесів та їх орієнтацію на реалізацію певних змістовних цінностей [1, с.18] В той же час соціально орієнтована економіка стає такою в процесі її еволюційного розвитку, реалізації певних передумов соціалізації держави [9, с.11]

Процес соціалізації економічних відносин на макрорівні економіки полягає в узгодженні і координації індивідуальних та суспільних інтересів за допомогою вироблених суспільством норм і цінностей у напрямі досягнення економікою суспільного оптимуму та підвищення соціального добробуту. Соціалізація економіки – є процесом самоорганізації економічних відносин, що відбуваються на нано-, мікро- і макрорівнях економіки, об’єктами якого є індивіди, спільноти індивідів, держава та суспільство.

Говорячи про особливості "соціальних економік" різних країн, економісти і соціологи виділяють їх визначальні риси для окремих країн і регіонів. Так, особливістю "скандинавської" соціально-економічної моделі традиційно вважається висока питома вага державного сектора, наявність потужних фінансових груп і розвинений кооперативний рух, висока кваліфікація робочої сили. Загалом "скандинавська модель" традиційно відзначалася соціальною спрямованістю економічної політики - наданням пріоритету в досягненні повної зайнятості, поліпшенні умов праці, в створенні розвинених систем соціального добробуту, охороні довкілля. У скандинавських країнах соціально-економічні структури завжди пристосовувались до швидко змінюваних умов світо господарського розвитку. Це відбивалося на зрушення в господарській структурі і пріоритетах економічної політики.

В Сполучених Штатах Америки в регулюванні господарської системи ключову роль традиційно грають юристи. Їх кількість на тисячу жителів у декілька разів перевищує аналогічні показники по країнах Західної Європи. У Франції, навпаки, роль судочинства в господарській системі менш помітна, але набагато виразніше роль чиновника. Історичні умови розвитку цієї країни, культура і звички народу традиційно вважали за краще адміністративному контролю, централизовану бюрократію. Тому французький чиновник завжди мав авторитет і вплив.

У Японії відносна кількість чиновників втричі менше країни Західної Європи. Проте в Японії надзвичайно велика роль державного і корпоративного регулювання. У цій країні надзвичайно високий дух "кланової організованості", коли стосунки будуються на особистому авторитеті, зв'язках, впливі, взаємодопомозі. Японія є небаченим симбіозом ринкової конкуренції, приватного господарювання і раціоналізму з колективною дисципліною, самообмеження, кооперації, взаємодопомога.

Що стосується України, то її унікальне геополітичне положення між Сходом і класичним Заходом визначило особливості національного менталітету і значною мірою позначилося на його трагічній історії. Українська національна ідея завжди була пов'язана з синтезом національного і соціально-демократичного звільнення. Постійні спроби України уникнути "обіймів" Речі Посполитої з її явно вираженим утилітарних індивідуалізмом і диктату Російської Імперії з крайнощами її "державності" примушували шукати нові форми співіснування людини і суспільства.

Говорячи про "українську соціально-економічну модель, можна сказати, що історично і традиційно, навіть підсвідомо, вона намагалася уникати крайнощів як директивної державності, так і безмежного лібералізму. Історично склалося так, що ця соціально-економічна модель була реалізована в інших європейських країнах, але

генетично українська "національна ідея" завжди була орієнтована на цивілізовані форми соціального буття з його максимальним поєднанням загальнодержавного і особистого інтересів. Можна стверджувати, що українська національна ідея багато в чому випередила свій час, але їй не судилося утілитися в реальну практику, в життя. Народів, що проживали на території України, судилися страшні людські і матеріальні втрати впродовж багатьох віків, особливо в XX столітті з його нескінченними економічними, політичними і духовними негараздами.

Важливо розуміти, що економічна якість розвитку (ефективність, прибутковість) має поєднуватися із соціальною якістю (високий рівень освіти, охорони здоров'я, рівень добробуту і тривалість життя, задоволеність характером та умовами праці тощо). Розуміння природи й ролі соціалізації повинно бути вільне від традиційних міфів та уявлень, наприклад, таких як безоплатність соціальних послуг, державний патерналізм їх забезпечення, неефективна природа вкладень у соціальну сферу тощо.

Соціальне має справу переважно з механізмом розподілу, перерозподілу і споживання благ (у першу чергу — національного доходу) через бюджетну систему країни, яка спирається на податкову політику та політику доходів населення, за допомогою яких здійснюються інвестиції в розвиток соціальної інфраструктури, тобто «людський капітал», виплати соціальних трансфертів, а також раціоналізація структури і динаміки доходів різних прошарків населення тощо. Специфічна складність соціалізації полягає в її надзвичайній багатоаспектності, тобто безмежності.

До методів соціального регулювання слід віднести й соціальні трансферти — різні способи перерозподілу прибутків, а також різного роду безпосередньо регулювальні методи: тарифні угоди, регулювання робочих місць відповідно до чисельності та якості робочої сили, погоджене регулювання прибутків і цін

Соціалізація передбачає широкий доступ до соціальних послуг через надання державних кредитів, грошових виплат на задоволення соціальних потреб, унаслідок обмеженості ресурсів, тільки для осіб з незначними прибутками, а також — до гарантованого мінімуму заробітної плати. Взаємодія економічних і соціальних складових означає не тільки те, що економічний розвиток забезпечує зростання можливостей для задоволення соціальних потреб, а й зворотну дію соціальної складової на підтримку високої економічної активності. Соціалізація економіки повинна бути спрямована на виявлення потенціалу людської особистості.

Соціальна орієнтація економіки має враховувати людські і матеріальні ресурси, екологічну обстановку, національну своєрідність і традиції. З розвитком суспільства змінюються не тільки природні умови або запаси ресурсів, а й людські потреби. Це означає, що, можливо, доведеться переоцінювати й цілі розвитку.

Економічний розвиток тісно пов'язаний із розвитком соціальним, без цього взаємозв'язку неможливий ані соціальний, ані економічний поступ. Проте оцінити цей зв'язок складно, оскільки важко визначити наслідки соціальних процесів за допомогою лише кількісних показників. Взаємодоповнюваність, взаємозалежність соціального та економічного — характерна риса системного суспільного розвитку, в якому економічна якість поступу рівною мірою поєднується із соціальною якістю, що концептуально повинні передбачати домінування гуманістичних факторів, за якими людина визнається центром формування економічних і соціальних взаємин.

За теперішніх умов процес соціально-економічного розвитку набирає нових ознак, що по-різному характеризують якісні зміни перехідної економіки. Ці зміни відповідають реаліям функціонування системи (суспільні, економічні, політичні тощо), з певним періодом, який зумовлює поступовий розвиток, отже, у розвитку будь-якої економічної системи настає період, коли вона переростає свої можливості й починає переростати в іншу систему. Сьогодні в нашій країні існують усі потенційні можливості для побудови соціально орієнтованої національної моделі, але, слід особливо підкреслити, на основі змін в економічній стратегії, що полягають у важливості структурної та промислової

політики з урахуванням функціональної цілісності ринкової системи, та проведення приватизації як фактора підвищення економічної ефективності.

Основними напрямами для реалізації такої моделі можуть бути: усебічне розширення сфери дії ринкових законів та інститутів як тривалий регульований державою процес з поступовим переходом до посилення ринкового саморегулювання;цілеспрямована підтримка державою ключових економічних параметрів, застосування критерію економічної безпеки для визначення ефективності соціально-економічної стратегії та тактики;виважена промислова політика, цілеспрямована перебудова виробничих структур з метою досягнення соціальної ефективності й міжнародної конкурентоспроможності економіки, орієнтація на мобілізацію власних інвестиційних ресурсів;максимальне залучення наявної інституційної системи, урахування національної специфіки, використання історично сформованого менталітету економічних суб'єктів до економічного процесу. Поєднання сильної держави із сильними суб'єктами господарювання на ринку;стимулювання ефективного попиту, незначний обсяг державних витрат у сукупному попиті;постійне врахування соціальних проблем економічних перетворень.

Соціальна переорієнтація економічної політики за таких умов має розглядатися не як тактичний крок, а як основна мета здійснюваних реформ, безпосереднє втілення в життя завдань, що визначають довгострокову стратегію соціально-економічного розвитку держави, розбудову в нашій країні ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки. Аналіз зарубіжного досвіду уможливлює виокремити такі головні напрями економічної стратегії держави для української економіки, як формування основ ринкової економіки, економічна стабілізація, забезпечення економічного зростання та подолання негативних наслідків незавершеної ринкової трансформації.

Перший напрям передбачає послідовне створення ринкового середовища. Поряд із традиційним забезпеченням правового середовища, податковою й соціальною політикою функціями держави стають послідовна розбудова ринкових інститутів і підтримка псевдоринкової рівноваги за допомогою утворення штучної координаційної структури, покликаної підтримувати належний рівень суспільного виробництва, аби з часом поступитися місцем сформованим ринковим важелям. При цьому зменшення ступеня безпосереднього керівництва економікою має супроводжуватися посиленням непрямих методів управління, а формування основ ринкової економіки повинно забезпечувати саморегулювання економічної системи.

Проте економічна стратегія набуває реальної сили тоді, коли здобуває масову підтримку різних класів, груп, прошарків населення, тому повинна бути сформована соціальна база для їх підтримки з пріоритетом соціальних цінностей, особливо соціальної справедливості та стабільності в суспільстві.

Другий напрям передбачає запобігання погіршенню основних соціально-економічних показників і має розглядатися ширше, ніж стабілізація в грошово-фінансовій сфері, а включно зі стабілізацію виробництва, рівня життя населення, захистом навколишнього середовища тощо.

Третій напрям має реалізовувати досягнення перших двох формуванням умов для задоволення інтересів економічних суб'єктів щодо розширення і вдосконалення виробництва, структурної перебудови економіки на основі структурних змін продуктивних сил з послідовним усуненням макроекономічних диспропорцій між фазами процесу відтворення — нагромадженням і споживанням, проміжною і кінцевою продукцією, між сферами народного господарства, мікро- і макрорівнями, витратами й цінами, товарною і грошовою масами, продуктивністю праці та її оплатою й інших чинників — для забезпечення збалансованого самовідтворення економічної системи.

Четвертий напрям повинен залучати заходи щодо подолання вад командно-адміністративної системи через руйнацію владних управлінських структур та визначення критерію ефективності їхньої діяльності, формування і розвиток ринкових

інституціональних структур, демократичних суспільних інститутів, забезпечення свободи підприємництва, застосуванням обмежень щодо зловживань бюрократичного чиновництва та зменшення бюджетних витрат на державний апарат управління.

На першому етапі пріоритетною стає макроекономічна стабілізація, передбачається відбудова галузей життєзабезпечення при стимулюванні попиту, у тому числі інвестиційного; протекціонізм у зовнішній торгівлі; жорстке регулювання основних макроекономічних показників з метою стабілізації економіки, причому стратегічні завдання досягаються як економічними, так і адміністративними важелями.

На другому етапі має здійснюватись активна розбудова ринкового середовища та підготовка передумов до економічного зростання, побудова інвестиційних механізмів, підвищення інвестиційного та інноваційного потенціалу, послідовна реконструкція продуктивних сил, розширення експорту. На цьому етапі темпи нарощування потужностей мають бути позитивними, хоч і невисокими. Відбувається зростання ваги економічних методів регулювання.

Критерієм завершення етапу є нагромадження критичної маси інвестицій та збільшення темпів економічного зростання.Пріоритетом третього етапу стане стратегія зростання, яка сприяє стабільному розвитку виробництв, підвищенню конкурентоспроможності продукції, розвитку внутрішнього ринку, становленню раціональної структури економіки. Відбувається перехід до переважно ринкових важелів здійснення державної економічної стратегії. Очікуються високі темпи економічного зростання на тлі макроекономічної стабільності та підвищення рівня життя населення.

Здійснення вказаних напрямів вимагає реалізації певних стратегічних завдань, що завбачають переорієнтацію системи державних витрат; установлення ефективної податкової політики; підвищення доходів та сукупного попиту; розширення обсягів кредитування, особливо довгострокового; упорядкування системи ціноутворення і структури цін; антимонопольні заходи держави; розвиток передових галузей народного господарства з визначенням їх пріоритетів і перспектив; сприяння зростанню заощаджень та інвестицій; регулювання галузевої структури інвестицій; залучення іноземних інвестицій; обмеження некритичного імпорту; розширення експорту та поліпшення його структури, приватизацію неефективної державної власності; утворення державних і недержавних інститутів структурування й узгодження інтересів суб'єктів господарювання державного управління; соціальне забезпечення і соціальний захист населення; розвиток освіти, науки, культури та ін. З початком реформ стратегічною помилкою був пріоритет політичних цілей над економічними, коли цілям перерозподілу власності й економічної влади були принесені в жертву цілі соціально-економічні: ефективне використання ресурсів, підвищення рівня та якості життя людей. Руйнація старого соціально-економічного устрою призвела до руйнації матеріальних основ відтворення економіки. На цьому тлі значно позитивнішими наслідками характеризуються ринкові реформи в КНР, де від самого початку перетворень пріоритетними були соціально-економічні, а не політичні мотиви й цілі реформ: забезпечення більш ніж мільярдного населення продовольчими, промисловими товарами, розвиток нових технологій тощо. Тобто ринкові перетворення розглядалися як засоби, підпорядковані стратегічним завданням поліпшення соціально-економічних умов життя населення, до того ж в економіку не «допускалися» руйнівні цілі й засоби. У цьому принципова відмінність об'єктивно необхідних перетворень у процесі реформ від насильно нав'язаних політикою «кроків» до ринку.

Висновки. Пріоритетними, значно конкретнішими шляхами усунення деформацій перехідного процесу в Україні є такі: припинення масового субсидіювання та застосування раціональної процедури банкрутства неконкурентоспроможних підприємств; формування функціонально цілісної ринкової інфраструктури; інноваційна та інвестиційна підтримка всіх галузей національної економіки; стимулювання підприємництва в галузі високотехнологічних виробництв; органічне поєднання на економіко-правовому рівні процесу приватизації із закінченням реструктуризації та

модернізації підприємств; легітимне впорядкування податкового тиску на суб'єктів господарювання та відчуження тіньового сектору, особливо реприватизація кримінального капіталу на користь держави; підвищення купівельної спроможності населення на основі стимулювання процесу залучення його до високопродуктивної праці у вітчизняному виробництві

Соціально орієнтована економіка стає життєздатною тільки тоді, коли дотримуються необхідні межі соціального захисту, оскільки лише за таких умов забезпечуються суспільні умови для того, щоб людина могла збільшувати свій трудовий внесок, реалізувати свої можливості, а отже й доходи. Соціальна база такої економіки — масовий прошарок економічно активного населення, матеріально забезпечених людей, далеких від утриманських настроїв, які усвідомлюють особисту відповідальність за свою долю і здатні стати рушієм економіки — за своїм ставленням до праці, кваліфікацією, за можливостями адаптуватися до процесів розвитку економіки та нагромадження трудових доходів

Анотація Викладено різноманітні підходи до визначення сутності соціалізації національної економіки. Досліджено різноманітні моделі соціалізації національних економік в сучасному світі. Визначено особливості становлення та розвитку соціалізації української економіки з урахування економічних криз. Виокремлено головні напрями економічної стратегії держави для української економіки за умов соціалізації економіки.

Ключові слова: соціалізація, національна економіка, сутність, стратегія, держава.

Аннотация Изложены разнообразные подходы к определению сущности социализации национальной экономики. Исследованы разнообразные модели социализации национальных экономик в современном мире. Определены особенности становления и развития социализации украинской экономики с учетом экономических кризисов. Выделены главные направления экономической стратегии государства для украинской экономики при условиях социализации экономики.

Ключевые слова: социализация, национальная экономика, сущность, стратегия, государство.

Summary Various approaches to the determination of essence of socialization of national economy are shown. Are investigated various models of socialization of national economies in the modern world. Are determined the features of becoming and development of socialization of the Ukrainian economy taking into account economic crises. Main directions of economic strategy of the state are pointed out for the Ukrainian economy under the conditions of economy socialization.

Keywords: socialization, national economy, essence, strategy, state.

Список використаних джерел:

1. Гринчук Н. Сутність поняття "соціалізація економіки" // Н. Гринчук // Управління сучасним містом. – №7-9(11). – 2003 – С.17
2. Абалкин Л.И. Россия: поиск самоопределения. Очерки / 2-е изд., доп. – М.: Наука, 2005. – 464 с.
3. Абалкин Л.И.Избранные труды: Т.4: В поисках новой стратегии. М.: Экономика, 2000. –643с.
4. Mueller-Armak A. Wirtschaftslenkung und Markwirtschaft.- Muenchen: Kastell, 1990. – 205p.
5. Экономическая энциклопедия. –М.: Ин-т экономики РАН, 1999. – 690 с.
6. Социологический энциклопедический словарь / Под ред. В. Осипова. – М., 1999. – 321 с.
7. Юрьев Т.Социальная рыночная экономика. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 304 с.
8. Бутенко А.П. От социальной ориентации экономики к ликвидации эксплуатации / А. Бутенко // Реформы: вчера, сегодня, завтра. – №2. – 2002. – с.7-11
9. Головінов О.М. Соціально орієнтована ринкова економіка як модель соціальної держави / О. Головінов // Економіка та держава. – 2007. – №2. – С.10-12

УДК: 338.436.33

Шевцов Д.В.

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ АКТИВІЗАЦІЇ РИНКОВОЇ ТА ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОЛІЄЖИРОВІЙ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Забезпечення стійкого ефективного розвитку оліє жирового комплексу, вимагає нових, більш досконалих методів і форм його регулювання, реструктуризації підприємств і на цій основі удосконалення їх розміщення. Ряд невирішених проблем є в забезпеченні оперативного реагування підприємств на кон`юнктурні зміни та світові тенденції науково-технічного розвитку.

Виробництво та переробка олійної сировини відносяться до провідних галузей світового агропромислового виробництва із майбутнім освоєнням його нових можливостей. Насіння соняшнику та продукти його переробки - найбільш привабливі продукти на аграрно-продовольчому ринку, попит на які постійно зростає. В Україні вони є традиційними видами продукції [1].

Увага до проблеми підвищення економічної ефективності функціонування ринку насіння соняшника та продуктів його переробки викликана насамперед тим, що від успішного розв'язання її залежить зростання прибутку підприємств, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та світовому ринках, забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій вітчизняній і зарубіжній літературі представлені окремі теоретико-методологічні аспекти розвитку олієжирового комплексу. Вони ґрунтуються на різних концепціях і програмах розвитку харчової і, в її складі олієжирової промисловості. Їх результати відображено у наукових працях В.І. Бойко, О.Г. Волощук, В.М. Гаврилюк, О.Г. Дерев'янко, М.В. Калінчик, С.П. Капшук, В.В. Лазня, А.А. Побережна, М.В. Присяжнюк, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак. та ін. В працях цих науковців висвітлюються проблеми олієжирового комплексу, розкриваються організаційно-економічні особливості функціонування підприємств галузі, оцінюються тенденції їх розвитку.

Невирішені частини загальної проблеми та мета статті. Разом з тим, теоретико-методологічні, методичні та практичні питання розміщення, розвитку та підвищення ефективності функціонування олієжирової промисловості в ринкових умовах ще не повною мірою досліджені, особливо в регіонах її спеціалізації. Існуюча в Україні система регулювання розвитку олійно-жирового комплексу залишається досі малоефективною, суперечливою, значною мірою відірваною від потреб населення, оскільки будується на недостатньо досконалих методах управління, застарілих нормах і правилах.

Це обумовлює актуальність дослідження, необхідність удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання розвитку олієжирового комплексу. Головна ідея роботи полягає у тому, щоб на основі визначення методів і форм аналізу, виявлених взаємозв`язків та суперечностей в динаміці реструктуризації підрозділів комплексу обґрунтувати перспективні напрями регіонального розвитку та підвищення ефективності виробництва.

Виклад основного матеріалу. Питання функціонування ринку насіння соняшника та продуктів його переробки вимагають більш глибокого дослідження. До основних з них відносяться організаційно-економічні важелі, підвищення урожайності і якості насіння, дотримання сівозмін, скорочення втрат соняшнику на стадіях збирання та переробки**,** експорт насіння, попит на продукцію, ціноутворення, маркетингова політика, впровадження нового і модернізація діючого устаткування, конкурентоспроможність продукції на світовому і вітчизняному ринках, створення і обґрунтування стратегічних напрямів ефективного функціонування олієжирового підкомплексу.

Підприємства олієжирової галузі України можна поділити на декілька категорій. До першої категорії належать підприємства, що виробляють олію: олієжирові та олієекстракційні комбінати. До другої категорії належать дрібні виробники олії в компаніях, для яких виробництво олії – не основний вид діяльності. Ці переробні підприємства більше залежать від ситуації на внутрішньому ринку, так як на них налагоджено виробництво дрібних партій олії, і вони забезпечують потреби сільського населення. Україна майже єдина країна в світі, де населення надає перевагу нерафінованій олії і не лише тому, що воно дешевша. Але останнім часом намітилася тенденція до збільшення частки олії в пляшках та рафінованої олії.

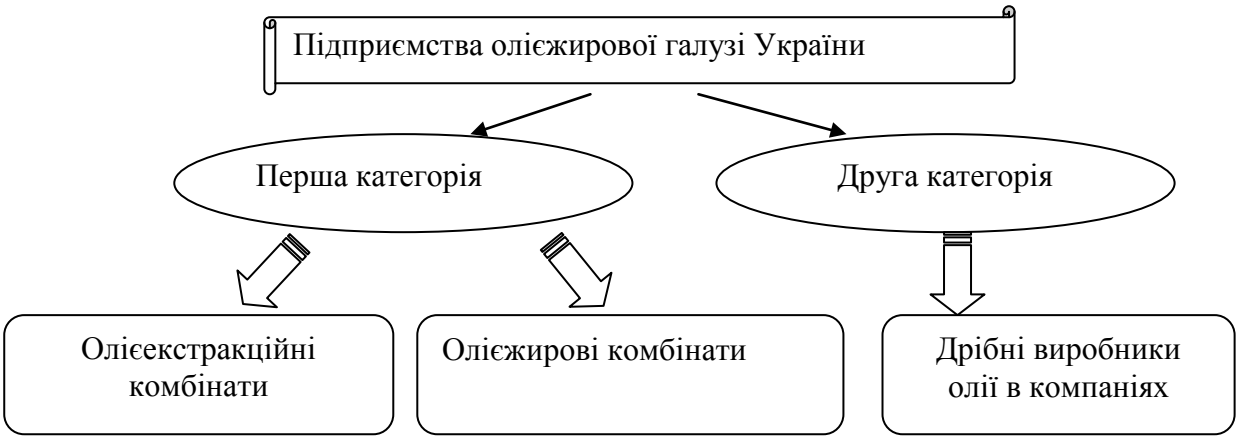


Рисунок - 1 Категорії підприємств олієжирової галузі України [2].

Сільськогосподарські підприємства використовують для переробки насіння власної олійниці з метою отримання готівки для поточних витрат. Дрібні виробники виробляють до 30% від загального обсягу олії. Третю категорію складають виробники олієжирової продукції – маргаринові заводи, миловарні комбінати. У результаті переробки насіння олійних культур отримують продукти первинної переробки (олію та шрот), продукти більш глибокої переробки (майонез, маргарин, мило, жири кондитерські, оліфи) та крихту кісточкову, отриману після переробки плодових кісточок, соняшникове борошно та білкові кислоти.

Аналіз олієжирової галузі показує, що стратегія розвитку повинна складатися з наступних розділів, відповідних сфер функціонування та напрямками розвитку галузі, позитивних структурних зрушень, що впливають на підвищення ефективності функціонування галузі. Структура галузі багато в чому визначає ефективність її діяльності, а відбуваються під впливом ринкових відносин в олієжировій галузі регіону структурні зрушення не завжди мають позитивний характер. У структурній стратегії галузі можливі стратегічні рішення по зміні номенклатури продукції, що випускається, стимулюванню виробництва продукції глибокої переробки, імпортозамінної продукції, інноваційної і т.д [3].

Ресурсна стратегія галузі складається з двох підрозділів: стратегії обсягу ресурсних запасів і стратегії їх якості. На відміну від товарної стратегії, номенклатура і асортимент ресурсів звичайно не є предметом стратегічних рішень, оскільки визначаються номенклатурою виробленої продукції. Тому головна увага при формуванні ресурсної стратегії приділяється стратегічним рішенням, що визначає якість закуповуваних матеріальних ресурсів і їх обсяг.

Таблиця 1

Розділи стратегічного розвитку при аналізі олієжирової галузі

Структурна стратегія	сукупність стратегічних рішень, що визначають раціональну структуру галузі, номенклатуру продукції, що випускається
Ресурсна стратегія	сукупність стратегічних рішень, що регулюють поведінку підприємств галузі на ринку виробничо-фінансових та інших факторів і ресурсів виробництва
Технологічна стратегія	стратегічні рішення, що визначають динаміку технологій в галузі і впливу на неї ринкових факторів
Фінансово-інвестиційна стратегія	сукупність стратегічних рішень, що визначають способи залучення й інвестування фінансових ресурсів
Стратегія розвитку кадрового потенціалу	сукупність стратегічних рішень, що визначають способи, інструменти та методи розвитку кадрового потенціалу галузі
Інноваційна стратегія	сукупність стратегічних рішень, що визначають активізацію інноваційного процесу в галузі, акумуляції, створення і збереження знань
Стратегія регулювання	стратегічні рішення, що визначають характер регулювання діяльності підприємств галузі при реалізації обраної стратегії

Структурна стратегія призначена для забезпечення раціональної структури галузі. Технологічна стратегія є важливою складовою комплексної стратегії олієжировій галузі. У кінцевому рахунку саме особливості технології та її динаміки визначають стратегічний потенціал галузі. Від технології в значній мірі залежать рівень витрат і обсяг виробництва, якості продукції та в подальшому її ціна.

Фінансово-інвестиційна стратегія галузі є однією з найважливіших, включає стратегічні рішення щодо пошуку, вибору, організації та оптимізації комплексної стратегії розвитку олієжировій галузі. Ця стратегія також включає розробку напрямків стратегічного розвитку галузі для формування інвестиційної привабливості олієжирових підприємств і галузі в цілому, моніторингу кризових тенденцій та запобігання банкрутства олієжирових підприємств.

На підприємствах олієжирової галузі регіону виникла проблема дефіциту кваліфікованих робітників, практично зруйнованої виявилася система середньої та початкової професійної освіти для цієї галузі. У цих умовах стратегія розвитку кадрового потенціалу галузі має величезне значення.

Інноваційна стратегія розвитку галузі є ключовою складовою комплексної стратегії, тому без активізації інноваційного процесу в галузі неминуче відбудеться остаточна втрата її конкурентоспроможності.

Основними напрямами інноваційної стратегії галузі можуть бути наступні:

1) створення умов для підвищення інноваційної активності підприємств;

2) орієнтація наукових організацій та дослідників на вирішення завдань інноваційного розвитку олієжировій галузі регіону;

3) розвиток кооперації між науково-дослідної та підприємницьким середовищем, вдосконалення механізмів дифузії і передачі знань;

4) організація державно-приватного партнерства щодо перспективних напрямків інноваційного розвитку галузі [4].

Важливе значення має стратегія регулювання функціонування галузі та діяльності підприємств при реалізації комплексної стратегії. Очевидно, що не кожне рішення щодо регулювання діяльності галузі є стратегічним, але в даний час ситуація в цій області така, що кількість стратегічних рішень, які необхідно приймати в галузі регулювання діяльності олієжирової галузі регіону дуже велике. Це пов'язано як зі станом галузі та існуючими проблемами її розвитку, так і зі складністю завдань, які необхідно вирішувати.

Ступінь досягнення поставлених стратегічних цілей заснована на оцінці відповідності запланованих цільових показників стратегії і фактично досягнутого їх рівня. Нераціональним стратегічним напрямам зумовлюється, зокрема, зниження прибутковості культури. Тобто успішність функціонування товаровиробників, крім інших факторів макро- і мікрозовнішнього середовища та суб'єктів ринку, визначають покупці чи замовники насіння, які мають різні потреби, ресурси, ставлення до цього товару і групуються за ознаками, створюючи окремі сегменти ринку.

Шляхами вирішення цих проблем є розробка стратегій: підвищення ефективності вирощування соняшнику; державного регулювання ринку насіння соняшнику та продуктів його переробки; стратегічне дослідження зарубіжних ринків та ринкових сегментів, яка включає в себе два блоки – дослідження потенційних можливостей підприємства та дослідження ринків. Динамізм економічних і соціальних процесів, швидка зміна кон'юнктури на внутрішньому та зовнішньому ринках, необхідність забезпечення стабільного розвитку суспільства у довгостроковій перспективі призвело до все більшого зростання на макро і мікрорівнях соціально-економічної системи ролі стратегічної діяльності.

Стратегія - це комплекс процесів та способів розробки і реалізації стратегічних рішень (у формі прогнозів, проектів програм, моделей, сценаріїв розвитку, бізнес-планів), які передбачають визначення цілей і завдань, реалізація яких забезпечить високоефективне функціонування об'єктів господарювання на довгострокову перспективу та швидку адаптацію до змінних умов зовнішнього середовища. Формування стратегії галузі необхідно проводити на підставі трьох взаємопов'язаних компонентів: суспільних потреб, внутрішніх можливостей виробника і ситуації. Вивчення суспільних потреб, які відображатимуть майбутнє, повинне бути відправним пунктом у розробці будь-якої стратегії підприємства. Важливим являється те, що розробка стратегії повинна дати відповідь на три основні проблеми: які напрямки господарської діяльності необхідно розвивати; які потреби в інвестиціях та інших ресурсах; яка можливість отримання результатів за обраними напрямами.

Дослідження стратегічних напрямів, що проводяться на зарубіжних ринках, як правило, складаються із двох направлень:

- дослідження ринків;
- дослідження потенційних можливостей підприємства (рис 2.).

У сучасних умовах функціонування підприємства олієпродуктового підкомплексу мають змогу здійснювати лише оцінку привабливості зовнішніх ринків. Вони, як правило, проводяться на основі вторинної інформації, яка може бути одержана в результаті вивчення урядових звітів, досьє зовнішньоторгових організацій, комп'ютерних банків даних і т.д. Такі дослідження відносно недорогі і дають можливість одержати відповідь на ряд запитань, що цікавлять підприємство.

З оцінки привабливості і починаються дослідження іноземних ринків. Проте такі дослідження не дають можливості одержати відповідь на всі запитання, що цікавлять

підприємство, і не всі країни володіють такою інформацією. Отже, стратегічні дослідження, що проводиться на іноземних ринках, відрізняється від того, що проводиться на внутрішньому ринку. Ця різниця полягає:

1) в складності одержання первинної інформації;
2) нестачі (чи відсутності) вторинної інформації;
3) значних затратах на проведення польових досліджень;
4) необхідності координації досліджень на ринках різних країн.

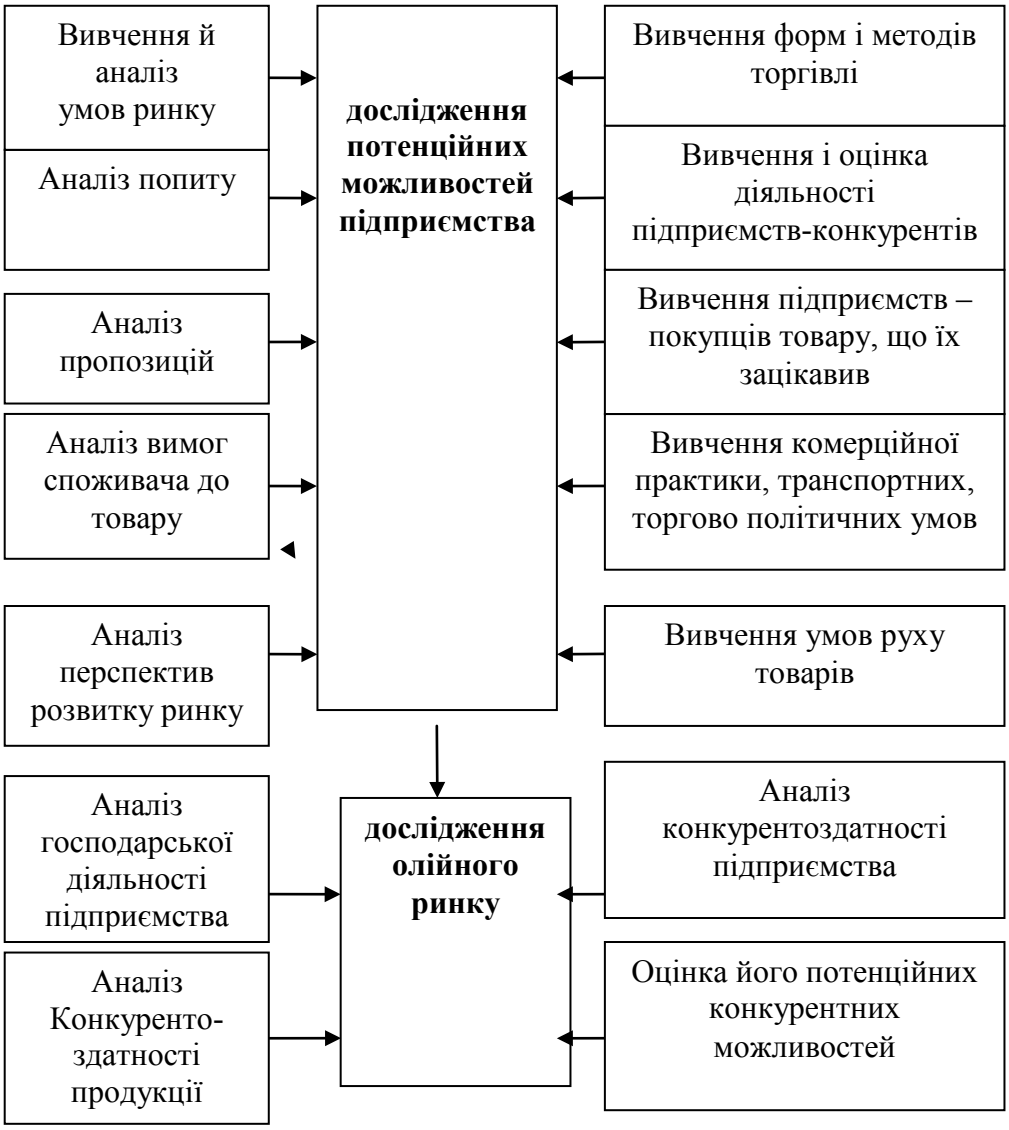


Рисунок 2 - Дослідження стратегії проведених на зарубіжних ринках та ринкових сегментах [5].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідження стратегій проводяться підприємством або самостійно, або на його замовлення спеціалізованими підприємствами. Щоб дослідження були ефективними, вони повинні проводитися систематично і охоплювати якомога більше джерел інформації.

Запропоновані стратегії повинні допомогти обрати найраціональніший шлях, найпродуктивніші способи досягнення мети, забезпечувати підприємству вибір перспективних видів діяльності, високий попит на його продукцію, вигідну, пропозицію

на ринку. Зокрема, обопільна зацікавленість сировинної і переробної сфери в одержанні найвищого результату стимулює виконання сільськогосподарськими виробниками договорів щодо обсягів, технологічної якості, строків постачання насіння. Сучасний стан аграрних підприємств вимагає нового якісного підходу до розробки нової стратегії розвитку підприємства, прогнозування, оцінки та аналізу їх стану. Розвиток виробничо-економічної системи багато в чому залежить від розуміння значення стратегії.

Анотація

У статті розглянуто стратегічні підходи активізації ринкової та виробничої діяльності в олієжировій галузі, особливості дослідження стратегії проведених на зарубіжних ринках та ринкових сегментах в умовах глобалізацій них процесів.
Ключові слова: олієжирова галузь, стратегія, активізація

Аннотация

В статье рассмотрены стратегические подходы активизации рыночной и производственной деятельности в масложировой отрасли, особенности исследования стратегии проведенных на зарубежных рынках и рыночных сегментах в условиях глобализаций них процессов.
Ключевые слова: Масложировая отрасль, стратегия, активизация

Annotation

The article deals with strategic approaches enhance market and production activities in the oil and fat industry, especially the research strategy conducted in foreign markets and market segments under globalization processes.
Keywords: oil and fat industry, strategy, activation

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В., Зубець М., Юрчишин В. Сучасна аграрна політика:проблемні аспекти. - К.: Аграрна наука, 2011. - 137 с.
2. Левченко Н.М. Форми та методи державної підтримки інноваційного розвитку АПК / Н. М. Левченко // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. / [голов. ред. В. В. Корженко]. - Х., 2010. - № 2 (38). - С. 87-96.
3. Хвесик Ю. М. Підходи до розробки концепції державної підтримки депресивної аграрної території в сучасній регіональний політиці України/ Ю. М. Хвесик // Економіка та держава. - 2012. - № 2. - С. 115-116.
4. Шевченко Н. О. Комплекс економічних і адміністративних важелів впливу державної політики на аграрний сектор економіки України/ Н. О. Шевченко // Економіка та держава. - 2011. - № 3. - С. 155-157.
5. Шпак Ю. В. Наукові основи розвитку системи управління АПК/ Ю. В. Шпак // Економіка та держава. - 2011. - № 3. - С. 158-160.

УДК: 633.844 : 631.582 : (477.7)

Жуйков О.Г., Жуйков Г.Є.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ВВЕДЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ КУЛЬТУР ОЛІЙНОГО НАПРЯМУ В АГРОФІТОЦЕНОЗИ ПФВДЕННОГО СТЕПУ

Постановка проблеми. Типовою негативною рисою сьогоднішнього вітчизняного агровиробництва в зоні південного Степу є факт очевидного розбалансування системи сівозмін, що характеризується, в більшості випадків, надмірною (відносно канонів класичного землеробства) долею в структурі посівних площ високорентабельних та збутових культур, насамперед соняшнику та озимого ріпаку. Безперечно, така «популярність» зазначених «флагманів» сільськогосподарського виробництва Півдня не є випадковою і пояснюється, в першу чергу, сталим попитом на них на внутрішньому та зовнішньому ринках, проте, на жаль, на фоні безоглядного зловживання розширенням площ їх посівів та певної ейфорії від результатів економічної діяльності майже непоміченими є все більш тривожні пересторогифахівців у сфері агроекології [1]. Радикальне погіршення фітосанітарного стану ґрунтів, прогресуюче зменшення рівня їх родючості, катастрофічне звуження номенклатури добрих попередників для ведучої культури зони, котра врешті-решт зумовлює продовольчу безпеку країни – озимої пшениці, стабільне перетворення вітчизняних агроландшафтів на загальноєвропейський полігон з вирощування біоенергетичної сировини – ось та зворотна медалі, котру вперто намагаються не помічати окремі пропагандисти від агробізнесу і, що найбільш небезпечно, від науки.

Безперечно, мова в жодному разі не йдеться про повну відмову від соняшнику та ріпаку, котрі повинні формувати науково обґрунтовану долю в структурі посівних площ зони Степу, проблема на сьогодні окреслена в межах залучення до агрофітоценозів альтернативних культур аналогічного напряму використання (олійних з обов'язковим біоенергетичним потенціалом), проте більш лояльних до агроландшафтів. З-поміж культур, що відповідають зазначеним вимогам, насамперед слід згадати гірчицю, котра вирізняється високою екологічної пластичністю (толерантністю до комплексу абіотичних та біотичних факторів фітоценозу), скоростиглістю (що дає змогу вирощувати після неї озиму пшеницю навіть за типом напівпару), широким спектром використання (глибина промислового використання гірчиці складає 97%) [2]. Крім того, культура дає змогу пересівати нею загиблі через несприятливі умови перезимівлі масиви озимого ріпаку, тобто певним чином є страховою [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на вищенаведене, останнім часом до культури гірчиці характерна підвищена зацікавленість з боку як науковців, так і виробничників, і, якщо такі її види як сарептська (сиза) та біла (англійська) займають в Україні більш-менш значні площі (70-185 тис. га), то чорна (французька або справжня) тільки починає зустрічатися в структурі посівних площ. Відповідно, очевидною та зрозумілою є певна доля перестороги по відношенню до культури з боку сільгосптоваровиробників, хоча останнім часом культура гірчиці завойовує в державі все більше прихильників.

Невирішені частини загальної проблеми та мета статті. З причини майже повної відсутності в науковій літературі даних щодо ефективності залучення гірчиці до сівозмін, її місця в агрофітоценозі та ролі як попередника для ведучих культур зони, фітомеліоративних властивостей, нами були проведені дослідження в господарствах зони Степу, що спеціалізуються на вирощуванні товарного гірчичного насіння [3].

Виклад основного матеріалу. Найкращим попередником для гірчиці сарептської за роки проведення досліджень визнано чистий пар – за рахунок акумуляції активної вологи та завдяки звільненню від бур'янів парових площ в окремі роки врожайність насіння культури сягала 23 ц/га (2006 рік). Розміщення посівів гірчиці сизої після

баштанних культур (кавуни, дині) та зернобобових (горох) також було ефективним – в середньому за роки проведення досліджень урожайність культури, висіяної після зазначених попередників, поступалася контрольному варіанту лише на 1,2-1,5 ц/га (табл.1).

Таблиця 1

Урожайність насіння гірчиці в залежності від попередника (ФГ «Вікторія», Білозерський район Херсонської області, середнє за 2005-2011 рр.)

Попередник	Урожайність, ц/га	+- до контролю, ц/га
Чистий пар - контроль	18,9	-
Баштанні	17,4	-1,5
Горох на зерно	17,7	-1,2
Озима пшениця	16,2	-2,7
Озимий ячмінь	16,5	-2,4
Ярий ячмінь	15,0	-3,9
Соняшник	7,1	-11,8
Озимий ріпак	6,5	-12,4
Гірчиця сарептська	5,7	-13,2
		1,17

Що стосується зернових колосових культур, то вони оцінюються нами як кращі (і, треба додати, - найбільш реальні варіанти), але за умови висівання їх по пару. Так, озима пшениця та озимий ячмінь, висіяні по пару і обрані в якості попередників для сизої гірчиці, забезпечили, в середньому за роки проведення досліджень, урожайність насіння культури, що на 2,4-2,7 ц/га поступалася контрольному варіанту з чистим паром у якості попередника. Ярий ячмінь традиційно вирощувався після соняшника та стерньових попередників, тому в якості попередника під гірчицю сарептську оцінюється нами як задовільний варіант, адже за 7 років проведення досліджень урожайність гірчиці сарептської, висіяної після зазначеного попередника, була на 3,9 ц/га меншою у порівнянні з контролем. У порівнянні з іншими попередниками групи зернових колосових культур, ярий ячмінь також поступався озимим хлібам, що висівалися по пару, і зумовлював зниження врожайності гірчиці сарептської на 1,2-1,5 ц/га. Варіант розміщення посіву гірчиці сарептської після соняшнику визнаний нами як неприпустимий: збирання пізньостиглих сортів і гібридів не дає змогу якісно підготувати ґрунт до ранньовесняної сівби через велику кількість рослинних решток. Ця причина, а також дефіцит активної ґрунтової вологи після вегетації соняшнику, зумовлювали розтягнутий період сходів гірчиці, значний ступінь їх пошкодження специфічними шкідниками і, як наслідок, вкрай низький рівень насіннєвої продуктивності [4]. Що стосується розміщення посівів гірчиці сизої після інших капустяних культур, то цей захід є неприпустимим. За 7 років проведення досліджень, у варіантах сівби культури після озимого ріпаку і повторних посівах, середня врожайність насіння не перевищувала 5,5-6,5 ц/га, а в окремі роки масового розповсюдження специфічних шкідників та епіфітотійного розвитку хвороб на зазначених варіантах культура майже не формувала врожай насіння. Зважаючи на актуальність питання насичення агрофітоценозів Південного Степу гірчицею сарептською, особливо в разі вирощування культури в короткоротаційних сівозмінах фермерських та одноосібних господарств, нами були проведені дослідження щодо припустимих термінів повернення гірчиці сизої на те ж саме поле. Окремі дослідники у своїх працях зауважують, що поряд із радикальним зниженням урожайності, в разі повторних посівів гірчиці сарептської істотно зменшується вміст у насінні сирого жиру, тому нами вивчався і даний фактор, що особливо актуальним є в разі вирощування

культури для зовнішньоекономічного ринку, де критерій олійності є принциповим при встановленні вартості окремої партії насіння гірчиці сизої. Повернення гірчиці сарептської в теж саме поле раніше, ніж на п'ятий рік, доказово зменшувало врожайність культури. Вміст в насінні сирого жиру характеризувався схожою тенденцією: в термін 1-3 роки він різко зменшувався, а, починаючи з четвертого року, не залежав від фактору досліду. В науковій літературі міститься значна кількість інформації, що характеризує гірчицю сарептську як гарний попередник для ведучої культури більшості сівозмін України – озимої пшениці, проте вона не має акцентованого характеру, особливо що стосується умов Півдня, також майже відсутні відомості щодо оцінки гірчиці сизої в якості попередника для інших культур агрофітоценозів. Цими обставинами були зумовлені наші дослідження, результати яких наведені в табл. 2. Рівень урожайності ведучої культури сівозміни – озимої пшениці, що була висіяна після гірчиці сарептської, за роки досліджень дещо поступався середній врожайності культури по господарству (на 3,3 ц/га). Це пояснюється тим, що близько 80% посівів озимої пшениці традиційно розміщується в господарстві по чистому пару. В цілому ж, відмічена тенденція, згідно якої всі культури, що вирощуються в господарстві (за виключенням посівних томатів), позитивно реагували на гірчицю сарептську в якості попередника і формували врожайність, що була на 4-7% вищою, ніж в середньому по господарству.

Таблиця 2

Оцінка гірчиці сарептської в якості попередника для основних культур сівозмін Півдня України (ФГ «Зоря», ФГ «Вікторія» Білозерський район Херсонської області, середнє за 2005-2011 рр.)

Культура	Урожайність після гірчиці, ц/га	Середня врожайність по господарству, ц/га
Озима пшениця	35,7	38,8
Озимий ячмінь	37,1	38,2
Ярий ячмінь	24,0	21,3
Соняшник	14,2	13,7
Горох на зерно	22,3	20,9
Баштанні	388,7	363,3
Цибуля-ріпка*	402,6	357,2
Томати посівні*	492,7	526,1

* результати за період 2007-2010 рр.

Серед найбільш актуальних господарськоцінних ознак гірчиці сарептської окремо стоять фітосанітарні властивості культури. За спостереженнями більшості дослідників, насичення сівозміни даною культурою дає змогу радикально покращити ситуацію щодо забур'яненості, заселеності ґрунту олігофагами та поліфагами, що виглядає особливо актуальним при реалізації стратегії збільшення виробництва зерна озимої пшениці. Відомо, що вектор екстенсивного характеру розв'язання даної проблеми має серйозний стримуючий фактор – відсутність відмінних та хороших попередників при розширенні посівних площ озимої пшениці, непоодинокі також випадки елементарного нехтування паровими площами, особливо в практиці невеликих господарств. Зважаючи на вищенаведене, нами було досліджене питання ефективності розміщення поля гірчиці сарептської між двома полями озимої пшениці в сівозміні. Окрема увага була приділена фітосанітарному стану агрофітоценозу озимої пшениці. Застосування зазначеного агроприйому дозволяє значно покращити фітосанітарний стан посіву озимої пшениці за рахунок радикального зменшення кількості та шкодочинності основних хвороб, шкідників і бур'янів і підвищити врожайність основної стратегічної культури зони Степу в середньому на 14,9 ц/га або 65,4%.

Результати проведених досліджень дозволяють зробити висновок, що відмінними і хорошими попередниками для білої гірчиці є чистий пар, горох на зерно, кукурудза МВС, ранні баштанні культури і ранні колосові хліби. Розміщення посівів культури після пізніх просапних культур (соняшник, зернове сорго) сильно ускладнювало проведення якісної сівби через високу кількість у верхньому шарі ґрунту не мінералізованих рослинних решток і унеможливлювало отримання дружніх сходів з причини значного дефіцити ґрунтової вологи. Розміщення посіву культури після проса зумовлювало значну забур'яненість агрофітоценозу падалицею попередника, з якою рослини гірчиці вкрай слабо конкурували на початкових етапах онтогенезу.

Неприпустимим виявилося розміщення поля гірчиці сарептської після озимого ріпаку – через вкрай високу інтенсивність розповсюдження спільного шкідника сходів – капустяних блішок, а також шкідників генеративних органів (прихованохоботники, попелиця) в окремі роки досліджень нами спостерігалася майже 100% загибель рослин культури. Разом з тим, нами відмічена реальна можливість пересіву загиблих в результаті несприятливих умов перезимівлі масивів озимого ріпаку білою гірчицею – за умови оперативного та якісного проведення заходів щодо основного і передпосівного обробітку ґрунту, реально отримувати на місці критично зріджених або загиблих площ ріпаку по 7-8 ц/га насіння гірчиці білої.

Більшість дослідників наголошують на дуже високих фітомеліоративних властивостях культури, зумовлених здатністю під впливом кореневих виділень перетворювати важкодоступні форми фосфорних та калійних елементів мінерального живлення на мобільні і доступні для засвоєння сполуки, пригнічувати розвинутим асиміляційним апаратом бур'яни, радикально покращувати фізико-механічні властивості ґрунту, зважаючи на потужну стрижневу кореневу систему. У світлі вищенаведеного, гірчиця біла набуває, в свою чергу, актуальності і як попередник для більшості культур Півдня України, тим більше, що останнім часом у сучасному вітчизняному агровиробництві чітко окреслюється очевидна проблема дефіциту відмінних і хороших попередників для ведучої культури сівозміни – озимої пшениці.

Крім очевидних позитивних рис гірчиці сарептської як попередника, зумовлених фітосанітарними властивостями, нами відмічена така позитивна риса як нетривалий вегетаційний період (близько 80 днів), що в умовах Півдня дає змогу якісної та вчасної підготовки ґрунту після її збирання не лише під ярі культури раннього строку сівби, а і під озимі, що дає повне право розглядати її як альтернативний варіант уведення до сівозмін зони Південного Степу з метою розширення номенклатури попередників, що гарантовано дозволяють проведення сівби озимих хлібів у оптимальні строки.

За виключенням культур спільної родини *Капустяні*, гірчиця біла є відмінним попередником для переважної більшості традиційних для зони Південного Степу зернових, круп'яних, овочевих і олійних культур (табл. 3).

З метою встановлення критичного рівня насиченості сівозмін зони гірчицею білою, нами були проведені дослідження щодо впливу повторних посівів на урожайність кондиційного насіння культури. Встановлено, що основним фактором, котрий істотно знижував насіннєву продуктивність, є інтенсивне заселення повторних посівів різними видами капустяних шкідників. Відмічено, що мінімальним терміном повернення посіву гірчиці білої в одне й те ж поле сівозміни, є 4 роки – починаючи з цього терміну кількість шкідників в період сходів культури вирівнювалася до певного природного фону.

Типовою рисою сучасного сільськогосподарського виробництва в зоні Південного Степу України, зумовленою розбалансуванням системи сівозмін і відвертим дефіцитом задовільних попередників для озимої пшениці, є вимушене розміщення посівів останньої по стерньовим попередникам. Особливого розвитку це негативне явище набуло у практиці невеликих сільськогосподарських підприємств, де, щоб хоч трохи знівелювати негативний вплив повторних посівів на врожайність та якість зерна озимої пшениці, виробничники змушені застосовувати у сівозмінах ланку «чистий пар – озима пшениця –

озима пшениця», що в повній мірі не вирішує питання, особливо що стосується інтенсивності заселення хлібних масивів шкідниками сходів (в першу чергу – хлібною жужелицею) та коренепаростковими бур'янами.

Таблиця 3

Урожайність основних культур Півдня України, висіяних після гірчиці білої (СВГ «Восход», Цюрупинський район Херсонської області, середнє за 2009-2011 рр.)

Культура	Урожайність, ц/га	Середня урожайність по господарству, ц/га
Озима пшениця	28,1	30,8
Озимий ячмінь	27,7	28,4
Ярий ячмінь	23,2	20,6
Горох на зерно	18,2	14,7
Нут*	20,4	20,7
Просо	15,9	17,0
Озимий ріпак	2,7	24,4
Соняшник	16,2	13,7
Баштанні	372,1	334,4
Томати посівні*	446,6	472,0

Примітка: * - результати за 2009-2012 рр.

Уведення між двома полями озимої пшениці клину гірчиці білої дозволяло повною мірою вирішити проблему, що є дуже актуальною для Півдня – заселеність хлібного масиву личинками хлібної жужелиці за розміщення посіву по стерньовим попередникам.

Аналогічна тенденція відмічена нами і при дослідженні чисельності найбільш шкодочинного коренепаросткового бур'яну в агрофітоценозі озимої пшениці – осоту рожевого. За рахунок пригнічення рослин даного бур'яну потужним асиміляційним апаратом гірчиці білої, їх кількість у другому полі пшениці була значно меншою (у 4,8-5,1 рази), ніж у варіанті повторного посіву культури. Зазначений позитивний вплив гірчиці білої на оптимізацію фітосанітарного стану хлібного поля зумовив збільшення врожайності озимої пшениці у другому полі ланки сівозміни на 3,2 ц/га або 16,1% у порівнянні із розміщенням її повторно по стерньовому попереднику .

Стосовно чорної гірчиці, то результати дослідження попередників для її вирощування в умовах Степу визнали кращими.

Кращими попередниками для гірчиці визнано чистий пар, зайнятий пар (гарбуз столовий) та ранні озимі зернові колосові культури, що давали змогу проводити підготовку ґрунту до сівби культури за варіантом поліпшеного зябу. Неприпустимим варіантом визнане розміщення культури по попередникам спільної родини *Капустяні* (гірчиця сарептська і біла) і ярим пізнім культурам, особливо таким, що залишають на поверхні ґрунту велику кількість рослинних решток, тим самим унеможливлюючи проведення якісної сівби гірчиці чорної.

З метою розв'язання нагальної проблеми розбалансованості вітчизняної системи сівозмін, «лакмусовим папірцем» котрої є прогресуюче з року в рік очевидне утруднення розміщення ведучої культури зони – озимої пшениці по відмінним і хорошим попередникам, нами були проведені дослідження щодо уведення поля гірчиці сарептської у ланку сівозміни «озима пшениця – озима пшениця» з метою покращення фітосанітарного стану агрофітоценозу. Агробіологічні особливості культури (насамперед, її скоростиглість) дають можливість після її збирання якісно підготувати ґрунт для вирощування у наступному полі сівозміни озимої пшениці, а фітомеліоративні властивості

(пригнічення розповсюдження типових для агроекологічної зони бур'янів, в першу чергу таких шкодочинних, як осот рожевий, розпушення орного шару ґрунту) зумовлюють радикальне покращення фітосанітарного стану агрофітоценозу, що позитивним чином позначається на врожайності ведучої культури зони.

Не менш важливим «аргументом за» введення до структури посівних площ південного Степу гірчиці чорної є розширення номенклатури відмінних попередників для ведучої зернової культури сівозмін півдня України – озимої пшениці. Результати наших досліджень свідчать про очевидний позитивний ефект залучення чорної гірчиці другим полем до ланки «озима пшениця – озима пшениця», котра останнім часом все частіше фігурує в структурі сівозмін фермерських та одноосібних господарств через відмову багатьох сільгоспвиробників утримувати чисті пари і загальне розбалансування системи сівозмін, що виражається у надмірному «захопленні» культурами, котрі є найбільш рентабельними на ринку сільськогосподарської продукції на даний момент. Як наслідок вищесказаного, на сьогоднішній день все гострішою є проблема, що зумовлена вимушеним розміщенням все більшої долі посівів озимої пшениці по стерньовим попередникам – заселеність агрофітоценозів хлібною жужелицею, ураження рослин фузаріозною та гельмінтоспоріозною кореневими гнилями, що в окремі роки набуває епіфітотійного розвитку, та коренепаростковими бур'янами.

Треба зазначити, що проведені нами дослідження дають змогу зробити висновок про те, що гірчиця чорна є відмінним попередником не лише для озимої пшениці, а й для абсолютної більшості типових для Півдня культур, що пояснюється її агроекологічними властивостями (в першу чергу, нетривалим вегетаційним періодом, що дає можливість після її збирання якісно підготувати ґрунт для сівба у наступної культури за системою напівпару або поліпшеного зябу, що є дуже актуальним для умов зони з її дефіцитним водним балансом, що формується майже виключно із атмосферних опадів осінньо-зимового періоду; фітосанітарними якостями; технологічністю вирощування та збирання). Так, за результатами порівняльного аналізу виробництва сільськогосподарської продукції господарств різних районів Херсонської області, врожайність переважної більшості культур, висіяних після гірчиці чорної (за винятком озимої пшениці, котра в більшості випадків висівалася по чистому пару, та олійних родини *Капустяні*), була вищою, ніж в середньому по господарству. Традиційно неприпустимим через значну кількість спільних шкідників вегетативних та генеративних органів рослини є розміщення після гірчиці чорної інших культур родини *Капустяні*, проте, з метою наукового обґрунтування граничного ступеня насичення сівозмін культурою, нами були проведені дослідження щодо терміну повернення гірчиці чорної в те ж поле агрофітоценозу (табл. 4).

За результатами наших досліджень, термін повернення культури в те ж поле сівозміни повинен становити мінімум 5 років, що зумовлюється значною кількістю специфічних фітофагів.

Висновки та пропозиції виробництву:

- найкращим попередником для всіх видів гірчиці в сівозмінах півдня України є чистий пар, проте, приймаючи до уваги ту обставину, що даний попередник традиційно є пріоритетним для ведучої зернової культури зони – озимої пшениці, доцільніше розміщувати масиви гірчиці після озимих та ярих зернових колосових культур;
- в свою чергу, сиза, біла та чорна гірчиці є відмінними попередниками для абсолютної більшості традиційних для зони культур, за виключенням представників родини *Капустяні* з причини наявності спільних шкодочинних організмів;
- термін повернення гірчиці в те ж поле сівозміни не повинен бути меншим: для сарептської та білої - 4 роки, чорної – 5 років;
- в разі загибелі площ озимого ріпаку через незадовільні умови перезимівлі пересів їх видами гірчиці дає можливість отримати олійну сировину аналогічної якості без істотного погіршення економічного стану господарства

Таблиця 4

Врожайність с.-г. культур у господарствах зони Південного Степу за вирощування після чорної гірчиці (середнє за 2008-2012 рр.)

Культура	Урожайність за господарствами, ц/га					
	ФГ «Ліо», Каланчацький район Херсонської області		ФГ «АЛВІС», Білозерський район Херсонської області		ПСП «Модерн», Мелітопольський район Запорізької області	
	після гірчиці чорної	в середньому по господарству	після гірчиці чорної	в середньому по господарству	після гірчиці чорної	в середньому по господарству
Озима пшениця	18,2	19,6	22,9	25,7	17,9	17,6
Озимий ячмінь	18,0	18,6	20,4	22,2	17,5	17,2
Ярий ячмінь	12,6	10,7	14,8	11,0	11,3	8,8
Горох на зерно	11,3	10,0	18,2	17,4	13,2	10,8
Просо	12,7	9,2	16,9	14,9	17,3	12,2
Сорго зернове	32,2	30,7	-	-	39,8	38,2
Озимий ріпак*	4,0	16,0	3,1	20,7	3,0	15,7
Соняшник	8,0	6,9	13,1	12,0	9,0	8,2
Томати посівні	-	-	363,6	344,0	327,9	314,7
Цибуля-ріпка	-	-	359,3	324,0	312,8	307,7
Баштанні (кавун)	434,6	411,1	-	-	387,9	382,2

Примітка: * - результати за 2009-2011 рр.

Перспектива подальших досліджень. Планується проведення комплексної економічної та біоенергетичної оцінки ефективності вирощування різних видів гірчиці в незрошуваних умовах півдня України.

Анотація

В статті досліджено доцільність залучення в незрошувані сівозміни зони Степу різних видів гірчиці – сизої, білої та чорної з позиції з'ясування оптимальних попередників для них, їх впливу на наступні культури сівозміни, фітомеліоративних властивостей тощо.

Ключові слова: гірчиця сиза, біла, чорна, сівозміни, попередники, фітомеліоративні властивості, урожайність.

Аннотация

В статье исследована целесообразность внедрения в неорошаемые севообороты зоны Степи разных видов горчицы – сизой, белой и черной с позиции определения оптимальных предшественников для них, их влияния на последующие культуры севооборота, фитомелиоративных свойств и т.д.

Ключевые слова: горчица сизая, белая, черная, севообороты, предшественники, фитомелиоративные свойства, урожайность.

Summary

In the article expediency is investigational of introduction in the un-irrigable crop rotations of zone of Steppe of different types of mustard - grey, white and black from position of determination of optimal predecessors for them, their influences on the subsequent cultures of crop rotations, phytomelioration properties etc.

Keywords: grey, white and black mustard, crop rotations, predecessors, phytomelioration properties, productivity.

Список використаної літератури:

1. Жернова Н.П. Удосконалення прийомів технології вирощування гірчиці білої в умовах південного Степу України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. с.-г. наук: спец. 06.01.09 «Рослинництво» / Н.П. Жернова. – Херсон, 2011. – 16 с.
2. Киселев М.В. Оценка некоторых видов сидератов семейства Капустные в условиях Северо-запада РФ : дис. … кандидата с.-х. наук : 03.01.01 / Киселев Максим Владимирович. – Санкт-Петербург, 2012. – 221 с.
3. Киреев В.М. Продуктивность крестоцветных культур на орошаемых землях сухой степи Нижнего Поволжья / В.М. Киреев, Е.З. Демиденко, В.Д. Клинов // Эколого-популяционный анализ кормовых растений естественной флоры, интродукция и использование. – Сыктывкар. – 1990. – 189 с.
4. Мамырко Ю.В. Продуктивность льна масличного и горчицы в специализированном севообороте на выщелоченном черноземе Западного Предкавказья: дис. … кандидата с.-х. наук: 06.01.09 / Мамырко Юлия Викторовна. – Краснодар, 2009. – 186 с.
5. Оксимець О.Л. Продуктивність гірчиці білої залежно від технологічних прийомів вирощування в Лісостепу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. с.-г. наук: спец. 06.01.09 «Рослинництво» / О.Л. Оксимець. – Київ, 2007. – 18 с.

УДК 332.3

Акіншева В.М.

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РОДЮЧІСТЮ ҐРУНТУ

Вступ. Родючість ґрунту є одним із індикаторів, що визначає рівень сталості розвитку економіки аграрного сектора, економічної вартості агробіорізноманіття, що створює важливий вплив на стан збереження навколишнього природного середовища та перспектив існування нашої нації. В цих умовах особливо актуалізується увага до забезпечення бездефіцитного балансу гумусу у ґрунті. Сьогодні почав формуватись новний погляд на проблему бездефіцитного балансу гумусу у ґрунті не тільки як умову підвищення врожайності сільськогосподарських культур, але і основну ланку виробництва високоякісних продуктів харчування, які б містили повний перелік мінералів, вітамінів, амінокислот, жирних амінокислот у правильних співвідношеннях.

Про великий теоретичний і практичний інтерес до проблеми родючості ґрунту, вмісту гумусу у ньому свідчать чисельні роботи Горлачука В., Грабака Н., Кривоносова Г. Кукоби П., Медвєдєва В., Песчанської І., Тарарико О., Шаймухаметова М.. Шикули М., Янчука В. та ін.

Проте не дивлячись на глибокі, всебічні дослідження з проблем родючості залишається багато неясного і суперечливого. Тому формування більш широкої уяви про процеси гумусоутворення, його мінералізації з наступним виносом урожаєм сільськогосподарських культур і являє собою актуальність дослідження.

Метою роботи є удосконалення методологічних основ забезпечення бездефіцитного балансу гумусу у ґрунті, вироблення рекомендацій соціально-економічної, екологічної спрямованості.

Виклад матеріалу. Витоки формування агросфери в Україні сягають у глибину тисячоліть, починаючи, зокрема, із Трипільської культури [1, с. 18]. Але якщо впродовж тривалого часу протиріччя між агросферою і біосферою не набували глобального характеру, то події другої половини XX і початку XXI століття принесли суттєві зміни. Так, інтенсифікація сільського господарства у 70-і роки XX ст. супроводжувалася активним розширенням площ орних земель, посиленням їх водної і вітрової ерозії, забрудненням довкілля залишками добрив і пестицидів, зниженням родючості ґрунтів. У підсумку почала простежуватись цікава головна закономірність – якщо за період 1981-1990 роки інвестиції у сільське господарство зросли у 2,6 рази, то темпи приросту продукції відставали від приросту засобів праці у 4-5 разів. Відповідно до цього і абсолютний приріст валової продукції на душу населення за період 1966-1990 роки скоротився на 34% [2, с. 20]. Причиною цього стало те, що надавши землі статус економічної категорії було недооцінено сутність землі як екологічної і соціальної категорії.

Відповідно до цієї концепції ведення аграрного виробництва у Миколаївській області при оптимальному вмісті гумусу в ґрунті на рівні 6,2%, фактичний його вміст складає в середньому 3,2%, тобто майже вдвічі є нижчим від оптимального, у результаті чого щорічний дефіцит гумусу у ґрунті складає 0,5 – 0,8 т/га і більше, що відповідає 10-16 т перепрілого гною для компенсації цих втрат [3, с. 21].

Хоча деякі дослідники встановили, що для отримання максимальних врожаїв оптимальний рівень гумусу для типових чорноземів складає 3 - 3,6% і карбонатних чорноземів – 3,1 – 3,7% [4].

Тому пріоритетна мета суб'єктів аграрного виробництва на землі полягає у забезпеченні бездефіцитного балансу гумусу хоч би на рівні існуючого стану з поступовим його нагромадженням. Виходячи з цього треба відмітити, що підвищення урожайності можна досягти і завдяки внесенню у ґрунт мінеральних добрив, через що роль гумусу могла б відійти на задній план.

Але у цьому випадку мінеральні добрива активізують гуміфікацію і мінералізацію органічної речовини і самого гумусу через що зменшується його вміст у ґрунті, як регулятора і стабілізатора всіх ґрунтових процесів. Адже відомо, що азот із мінеральних добрив використовується у 1,5 рази ліпше, ніж із гною чи інших органічних добрив. Але наявність мінерального азоту не замінює азоту утворюючого при розкладанні гумусу і не поповнює мінералізовану частину органічної речовини. Сдобников С.С. дослідив, що із зростанням виносу азоту з урожаєм сільськогосподарських культур частка ґрунтового азоту залишається приблизно на одному і тому ж рівні – 60 – 75% [7, с. 11]. З цих причин збільшення доз внесення мінеральних добрив не супроводжується зростанням запасів гумусу. Тому пріоритетна мета суб'єктів аграрного виробництва на землі полягає у забезпеченні допустимо – бездефіцитного балансу гумусу тобто такого стану, коли його новоутворення відповідає, або перевищує обсяги його мінералізації.

Важливе значення для забезпечення цих умов має взаємодія природної і кліматичної складової, які беруть активну участь у процесах гумусоутворення. Особливо відчутно ці процеси розвиваються у південному регіоні України, коли наявність у ґрунті кальцію, що зв'язує гумінові кислоти, трансформуючи її у нерозчинний комплекс, жарке літо, наявність двох спокійний періодів (зима, літо), коли знижується активність процесу мінералізації, мала кількість опадів, в результаті чого новоутворений у ґрунті гумус зберігає тенденцію до накопичення (а не вимивається з ґрунту). Таким чином через 15-ть років можна закріпити стабільність ґрунтового покриву, зберігаючи тенденцію до розширеного відтворення гумусності ґрунту, що забезпечує збереження всієї сукупності

біологічного різноманіття, яке у свою чергу ще більше активізує процес поповнення гумусу у ґрунті.

Досягнення цієї умови забезпечується двома шляхами: перший – завдяки внесення у ґрунт органічних добрив і другий – завдяки вдосконалення структури посівних площ, яка є основою балансування між виносом гумусу з ґрунту врожаєм і його накопиченням за рахунок кореневих решток і поверхневих залишків, супутньої продукції, кількість яких визначається урожайністю основної продукції [5, с. 292].

На жаль перший шлях не може бути успішно реалізований через відсутність гною та інших органічних добрив у зв'язку із ліквідацією тваринницьких комплексів, а оптимістичні сподівання щодо його купівлі у сільських дворах не знаходять свого розвитку, оскільки нині одна тонна його складає в середньому 400 грн.

Тому важливою для досягнення сталого розвитку землекористування, головною умовою забезпечення бездефіцитного балансу гумусу у ґрунті є другий шлях – шлях вдосконалення структури посівних площ.

В основі загальних цілей щодо створення процедур для стратегічного планування бездефіцитного балансу гумусу у ґрунті лежить принцип балансування між виносом гумусу однією групою культур і його нагромадженням іншою групою з урахуванням їх урожайності та способу використання супутньої продукції.

Аналітичний огляд робіт, присвячених цій проблематиці свідчить, що картопля урожайністю 250 ц/га виносить з ґрунту 1,9 тонн гумусу, або 0,076 т на одну тонну урожаю.

Кормові коренеплоди при урожайності 400 ц/га виносять з грунту 2,54 т/га гумусу, або 0,064 т на одну тонну урожаю. Компенсація втраченої кількості гумусу вимагає внесенню у ґрунт більше як 50 т гною на один гектар.

Між тим, конюшина на зелений корм при врожайності 250 ц/га нагромаджує гумус в кількості 1,89 т/га, або 0,076 т на одну тонну урожаю.

Причому, із зростанням урожайності сільськогосподарських культур у першому випадку (просапна група культур) дефіцит гумусу зростає, а в другому випадку зростає його нагромадження. Так, при врожайності конюшини 350 ц/га нагромадження гумусу вже складає 2,5 т/га, що відповідає внесенню у ґрунт 50 т гною.

Слід зазначити, що проміжне місце між виносом і нагромадженням гумусу у ґрунті є зернова група культур. Наприклад, озима пшениця при урожайності 40 ц/га та при заорюванні супутньої продукції в ґрунт виносить з ґрунту 0,351 т/га гумусу, а при врожайності 50 ц/га – 0,533 т/га, або у перерахунку на одну тонну врожаю відповідно 0,01 т/га, що у 6-8 разів менше, ніж винос просапною групою культур.

На основі проведеного дослідження щодо управління процесом динаміки гумусу у ґрунті можна зробити висновок, що традиційна система сільськогосподарського виробництва не забезпечує балансування вмісту гумусу між його виносом і нагромадженням.

Це свідчить про те, що сталий розвиток землекористування неможливий без подолання суперечностей між природою і суспільством. Успішне вирішення цієї проблеми пролягає через широке впровадження інноваційних технологій використання орних земель, закріплених правовим оформленням. На це спрямовані "Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки", Земельний кодекс, закони України "Про охорону навколишнього природного середовища", "Про землеустрій", "Про охорону земель", постанов Кабінету Міністрів України № 164 від 11.02.2012 р. "Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах" та "Про затвердження порядку розроблення проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь" від 02.11. 2011р. № 1134, спільний наказ Міністерства аграрної політики України та УААН від 18 липня 2008 р. № 440/71 "Про затвердження

Методичних рекомендацій щодо оптимального співвідношення сільськогосподарських культур у сівозмінах різних ґрунтово-кліматичних зон України" та ін.

Але оптимістичні сподівання на раціональне використання орних земель, на збереження і відтворення родючості ґрунтів не знайшли свого подальшого розвитку і завдання цих законодавчих актів і нормативно-правових документів не стали підставою для досягнення цілей сталого розвитку аграрного землекористування.

Вимушена обмеженість структури посівних площ суб'єктів господарювання на землі є серйозною перешкодою до формування системи сівозмін з бездефіцитним балансом гумусу в ґрунті, відсуваючи на задній план екологічний імператив.

Наприклад, на підставі розпорядження Вознесенської районної державної адміністрації Миколаївської області від 16.12.2011 року та договору і завдання ТОВ СП "Нібулон" на розроблення проекта еколого-економічного обґрунтування сівозмін (табл. 1) на території Прибужанівської сільської ради на площі 2908,79 га сформовано 7-ми пільну польову сівозміну з середнім розміром поля 415,54 га з таким чергуванням культур:

1. Соя 207,77 га + чистий пар 207,77 га
2. Озима пшениця
3. Озима пшениця
4. Соняшник
5. Озима пшениця
6. Кукурудза (зерно) 207,77 га + Озимий ячмінь 207,77 га
7. Сорго

Таблиця 1

Структура посівних згідно завдання на розроблення сівозміни у Прибужанській сільській раді Вознесенського району на 2015 рік

Культура	Розміщено в сівозміні	
	площа, га	%
Озима пшениця	1246,63	42,86
Озимий ячмінь	207,77	7,14
Сорго	415,54	14,29
Соя	207,77	7,14
Соняшник	415,54	14,29
Кукурудза	207,77	7,14
Пар чистий	207,77	7,14
Разом	2908,79	100

На підставі джерел [8, 9] нами проведено розрахунок балансу гумусу у приведеній сівозміні (табл. 2).

Таблиця 2

Культура	Площа посіву, га	%	Урожайність, ц/га	Баланс гумусу, т	
				На 1 га посіву	Всього
Озима пшениця	1246,63	42,86	35	- 0,267	- 332,85
Озимий ячмінь	207,77	7,14	35	- 0,264	- 54,85
Сорго	415,54	14,29	25	- 0,605	- 251,40
Соя	207,77	7,14	7	- 0,182	- 37,84
Соняшник	415,54	14,29	20	- 2,400	- 997,30
Кукурудза	207,77	7,14	40	- 0,942	- 195,72
Пар чистий	207,77	7,14	-	-	-
Разом	2908,79	100		-0,64	- 1869,93

З приведених даних видно, що щорічний дефіцит гумусу на сівозмінній площі складає 0,64 т/га, що відповідає внесенню 12,8 т/га гною в ґрунт. Між тим, за період оренди земельних ділянок (паїв) громадян, що складає в середньому 10 років загальний дефіцит гумусу складатиме 6,4 т/га.

Але з метою забезпечення цілеспрямованих кроків щодо дій у напряму підвищення урожайності сільськогосподарських культур ТОВ СП "Нібулон" сфокусував свою увагу на внесенню у ґрунт мінеральних добрив, сподіваючись на створення бездефіцитного балансу гумусу (табл. 3), хоча внесення таких добрив без поєднання їх із органічними ще більш активізує мінералізацію гумусу у ґрунті (табл. 4, 5).

Таблиця 3

Економічна ефективність використання мінеральних та органічних добрив на 1 га посіву

Показники	Сільськогосподарські культури					
	Озима пшениця	Озимий ячмінь	Соняшник	Сорго	Кукурудза	Соя
Внесено мінеральних добрив, кг	N 300	180	250	132	312	-
	P 140	80	135	-	150	75
	K -	-	212	-	-	-
Внесено органічних добрив, т	-	-	-	-	-	-
Приріст урожаю за рахунок добрив, ц	29,5	30,6	17,5	21	32,4	7
Вартість приросту урожаю, тис. грн.	5,9	6,12	7,22	4,2	7,13	2,94
Витрати на придбання і застосування добрив, тис. грн.	2,43	3,1	4,62	1,2	5	0,95
Умовно чистий прибуток, тис. грн.	3,47	3,02	2,6	3	2,13	1,99

Таблиця 4

Баланс поживних речовин під посівами озимої пшениці при урожайності – 44,2 ц/га

Показники	N	P_2O_5	K_2O
Вихід органічної речовини та вміст NPK в частинах рослин, ц;			
Зерна - 44,2	1,238	0,438	0,760
Соломи - 62,5	0,281	0,100	0,175
Поверхневий решток - 13,77	0,062	0,022	0,039
Коренів - 41,4	0,310	0,112	0,190
Всього NPK в частинах рослин, кг	189,1	67,2	116,4
Вміст NPK в частинах рослин, %			
в зерні	2,80	0,99	1,72
в соломі	0,45	0,16	0,28
в поверхневих рештках	0,45	0,16	0,28
в коренях	0,75	0,27	0,46
Всього NPK з врахуванням поправочних коефіцієнтів ($К_т$=1,2; $К_т$=0,8)	181,54	64,26	111,93

Продовження таблиці 4

Вміст NPK в грунті (глибина шару 25 см)			
мг на 100г. грунту	12,7	7,9	14,6
кг на 1 га	431,8	268,6	496,4
Коефіцієнт використання NPK з грунту	0,25	0,08	0,1
Розрахунковий винос NPK з грунту, кг	107,95	21,49	49,64
Розрахункове повернення NPK в грунт, кг:			
від згодування відходів основної продукції (10%)	3,34	1,18	2,05
від приорювання соломи (0,62х0, 1х0,05)	21,25	7,52	13,09
від гуміфікації поверхнево-кореневих решток	42,35	14,99	26,09
Всього надійде NPK в грунт, кг	66,94	23,69	41,23
Різниця між використанням NPK рослинами і її надходження в грунт	-114,60	-40,57	-70,60
Баланс NPK біологічного походження в грунті кг/га	**390,79**	**270,80**	**487,99**
в % вихідної кількості	90,5	100,8	98,3
Коефіцієнт засвоювання NPK	0,6	0,25	0,65
Передбачено внести добрив, кг діючої речовини	11,8	76,3	32,2

Таблиця 5

Баланс поживних речовин під посівами цукрових буряків при урожайності – 325 ц/га

Показники	N	P_2O_5	K_2O
Вихід органічної речовини та вміст NPK в частинах рослин, в%			
Буряки - 325ц	0,24	0,073	0,293
Гичка - 49,28ц	0,41	0,125	0,50
Поверхневі рештки - 8,1ц	0,40	0,122	0,49
Коріння - 24,14	1,20	0,367	1,47
Вміст NPK в частинах рослин, %			
Буряки	78	23,7	95,2
Гичка	20,2	6,16	24,64
Поверхневі рештки	3,24	1,00	3,97
Коріння	28,97	8,86	35,48
Винос NPK - всього, кг	130,41	39,72	159,29
Винос NPK з врахуванням поправочних коефіцієнтів ($К_т$=1,6; $К_т$=0,8)	166,92	50,84	203,89
Вміст NPK в грунті (глибина шару 25 см)			
мг на 100г. грунту	11,49	7,96	14,35
кг на 1 га	**390,79**	**270,8**	**488,0**
Коефіцієнт використання NPK з грунту	0,3	0,1	0,3
Розрахунковий винос NPK з грунту, кг	117,24	27,08	146,4
Розрахункове повернення NPK в грунт, кг:			
від згодування гички	6,7	2,05	8,2
від згодування жому (40%) від ваги коренів	9,00	2,75	11,02
від гуміфікації поверхнево-кореневих решток	7,29	2,23	8,92

Продовження таблиці 5

Всього надійде NPK в грунт, кг	22,99	7,03	28,14
Різниця між використанням NPK рослинами і її надходження в грунт	-143,93	-43,81	-175,75
Баланс NPK біологічного походження в грунті кг/га	**296,54**	**250,75**	**369,74**
в % вихідної кількості	75,9	92,6	75,8
Коефіцієнт засвоювання NPK	0,8	0,35	0,95
Передбачено внести добрив, кг діючої речовини	35,6	66,9	36,7

Із приведених таблиць 4 і 5 видно, що сучасна політика землекористування не орієнтовна на формування, збереження і відтворення родючості ґрунту. Це видно з того, що зусилля спрямованні на досягнення планової урожайності озимої пшениці погіршують ситуацію щодо зниження обсягів азоту і калію біологічного походження відповідно на 9,0 і 1,5%. Таким чином стає зрозумілим, що у ґрунт додатково потрібно внести 11,8 кг/га азоту, 76,3 кг/га фосфору і 32,2 кг/га калію, що відповідає внесенню у ґрунт 4,7 т/га гною (11,8 кг/га:0,05:0,05). Аналогічна ситуація знаходить своє відображення і в процесі вирощування цукрових буряків, де зниження вмісту азоту і калію біологічного походження супроводжується збільшенням обсягів внесення мінеральних добрив у наростаючому порядку вже у таких кількостях: азоту – 35,6 кг/га, фосфору – 66,9 кг/га і калію – 36,7 кг/га, що відповідає внесенню у ґрунт у наростаючому порядку вже 14,2 т/га гною.

В рамках проведеного дослідження випливає, що на сучасному етапі розвитку землекористування зберігання такої тенденції є закономірністю, оскільки у структурі посівів, у зв'язку зі значним скороченням поголів'я худоби в Україні (найбільш всього у степовій зоні України) відсутні посіви багаторічних трав, які беруть участь у процесах гумусоутворення.

Треба відзначити, що сучасне вітчизняне законодавство не допускає втручання у господарську діяльність суб'єктів господарювання на землі – це з одного боку, а з іншого – оскільки абсолютне право власності на землю все-таки належить державі, вона не повинна залишатись осторонь щодо контролю за способами і методами використання орних земель. І на цьому ґрунті відбувається протистояння між суб'єктами господарювання на землі, які ігнорують процеси збереження і відтворення родючості ґрунту шляхом забезпечення бездефіцитного балансу гумусу в ґрунті, і держави, яка активно посилює контроль за якісним станом ґрунтів шляхом розробки і впровадження системи сівозмін у кожному сільськогосподарському підприємстві.

Наші дослідження засвідчили, що на сучасному етапі розвитку аграрного землекористування сівозміни, у класичному розумінні цього терміну, починають відходити на другий план. З одного боку – це логічно, оскільки сівозміна може бути науково обґрунтованою за умови розширеного асортименту культур у ній, а з іншого боку – в умовах ринкової економіки суб'єктам господарювання на землі (фермерським господарствам, ТзОВ, сільськогосподарським кооперативам та ін.) не вигідно займатись виробництвом широкого спектру сільськогосподарських культур, оскільки це вимагає придбання цілого парку технічних засобів, розробки новітніх технологій виробництва сільськогосподарських культур, пошук ринків збуту виробленої продукції та ін.

Тому на сучасному етапі аграрного землекористування повинна бути гнучка інноваційна концепція побудови сівозмін, яка б сприяла регіональному розвитку аграрного сектора економіки, ефективному встановленню пріоритетів цілей. Це означає, що необхідно відпустити прив'язку виробництва сільськогосподарських культур до сівозмін, озброївши суб'єктів господарювання лише знаннями щодо розміщення культур за кращими попередниками, тобто пустити його у «вільне плавання», але за умови

забезпечення бездефіцитного балансу гумусу у ґрунті на посівних площах. У цьому випадку відбудеться перехід від диктату, так званих, класичних сівозмін до сівозмін «гнучких» або «динамічних» сівозмін, коли на кожній земельній ділянці, виходячи з конкретної ситуації суб'єкт господарювання на землі, без сили примусу органів виконавчої влади чи органів місцевого самоврядування зможе самостійно реалізувати свої пріоритети, пам'ятаючи про умову бездефіцитного балансу гумусу. Це і буде організаційно-економічним механізмом ініціювання до розміщення на посівній площі таких гумусонакопичувальних культур, як багаторічних і однорічних трав, сидеральних культур, запровадження чистого чи зайнятого пару, залуження схилових земель тощо.

Практичне втілення такої стратегії розвитку аграрного землекористування передбачає створення відповідного механізму її реалізації. Особливої уваги заслуговує такий механізм, як дистанційне управління процесом визначення динаміки вмісту гумусу за інформацією про те, які культури були розміщенні на сівозмінній площі, їх урожайність, спосіб використання супутньої продукції та гранулометричний склад ґрунту. Використовуючи комп'ютерні технології процес управління гумусним станом ґрунту [8] контролюючі органи у складі 2-3 осіб можуть забезпечити контроль за динамікою гумусу в ґрунті у межах всієї області. У випадках виявлення від'ємного балансу гумусу в сівозмінній площі винні у цьому будуть притягуватись до адміністративної чи кримінальної відповідальності.

Висновок. Забезпечення бездефіцитного балансу гумусу на посівній площі є головним пріоритетом сталого розвитку аграрного землекористування. Сівозміни у класичному розумінні цього терміну в умовах ринкової економіки втратили своє функціональне призначення. Нині простежується інтерес до сівозмін «гнучких», тобто розміщення культур по кращих попередниках. Нав'язування суб'єктам господарювання на землі структури посівних площ є недопустимим, - він сам повинен формувати таку структуру посівних посівних площ, яка буде забезпечувати бездефіцитний баланс гумусу у ґрунті. Але у випадках зниження його вмісту він буде нести адміністративну чи кримінальну відповідальність.

Анотація

У статті розглянуто проблеми практичного збереження і відтворення родючості ґрунту, сформульовано концепцію бездефіцитного балансу гумусу в ґрунті та перехід від, так званих, класичних сівозмін до сівозмін гнучких.

Ключові слова: Організаційно-економічний механізм, сталий розвиток, ринок землі, моніторинг, родючість, ґрунт, інновації.

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы практического сохранения и воспроизводства плодородия почвы, сформулирована концепция бездефицитного баланса гумуса в почве и переход от, так называемых, классических севооборотов к севооборотам гибким.

Ключевые слова: Организационно-экономический механизм, устойчивое развитие, рынок земли, мониторинг, почва, инновации.

Annotation

The article deals with the practical conservation and restoration of soil fertility, formulated the concept of a balanced balance of humus in the soil and the transition from the so-called classical rotation to rotation flexibility.

Keywords: Organizational-economic mechanism, sustainable, development, the land market, land monitoring, soil, fertility, innovation.

Список використаних джерел:

1. Агробіорізноманіття України: теорія, методологія, індикатори, приклади // Під ред. О.О. Созінова, В.І. Придатка. Книга 2. – К.: ЗАТ «Нічлава». – 2005. – 592с.
2. Горлачук В.В. Еколого-економічні проблеми раціонального землекористування. Автореф.дис.д.е.н. Спеціальність 08.08.02 – Економіка землекористування. Київ, - 1997. – с.20.
3. Малачієв А.М. Управління ефективністю землекористування у сільському господарстві // Дис. канд.екон. наук. Спеціальність 08.00.06. – Херсон, 2010. – с.21.
4. Ургурян В.Г. Пути управления плодородием почв в условиях Молдавии. – Кишенев: Молд НИИНТИ. – 1983. – 36с.
5. Горлачук В.В., В´юн В.Г., Сохнич А.Я. Управління земельними ресурсами.: навч. посібник за ред. В.Г. В´юна. – Миколаїв: Вид-во МФ НаУКМА, 2002. – 316с.
6. Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку на 2003-2015рр.: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2003р. №634// Офіційний вісник України. – 2003. - №18. – С.847.
7. Сдобніков С.С. Расширение воспроизводства плодородия почв. – М.: Знание, 1989. – 64с.
8. Управління відтворенням і збереженням родючості грунту у контексті сталого розвитку природокористування. – Миколаїв: Вид-во «Іліон», 2004. – 40с.
9. В'юн В.Г. Организационно-экономыческий механизм рационального природоиспользования в сельском производстве. – Днепропетровск: Пороги, 1994. – 160с.

Лепьохіна О.В.

СТАН ВІТЧИЗНЯНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Вступ. Актуальність дослідження визначається тим, що Машинобудування — це провідна галузь промисловості, яка забезпечує випуск різноманітних машин і устаткування для багатьох галузей господарства і населення. Машинобудування визначає науково-технічний прогрес у національній економіці, забезпечує її технічне переозброєння, інтенсифікацію і підвищення ефективності всього суспільного виробництва. Галузь є надзвичайно складною, до неї входять декілька десятків спеціалізованих галузей. Залежно від продукції, що випускається, вони об'єднуються у групи: важке, транспортне, точне машинобудування, верстатобудування, сільськогосподарське.

Постановка завдання. Актуальність даного дослідження визначається роллю і місцем галузі сільськогосподарського машинобудування у господарчому комплексі країни та важливістю галузевих проблем, що потребують свого начального вирішення. У зв'язку з цим ставиться завдання дослідити стан вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, розглянути потребу у зернозбиральних комбайнах та проаналізувати економічні проблеми галузі.

Результати. Підприємства сільськогосподарського машинобудування у своєму розміщенні орієнтуються на споживача (спеціалізацію сільського господарства). В Україні випускають гусеничні (Харків) і колісні (Дніпропетровськ, Харків) трактори, кукурудзозбиральні (Херсон), бурякозбиральні (Тернопіль, Дніпропетровськ) і кормозбиральні (Хмельницький) комбайни, сівалки (Кіровоград), плуги (Одеса), жниварки

(Бердянськ) та ін. Налагоджується випуск зернозбиральних комбайнів у Харкові, Херсоні та Олександрії (Кіровоградська область). У таблиці 1 наведено дані щодо стану забезпеченості збирання зернових у господарствах України та Херсонської області у 2012 році [1].

Як свідчить статистика [2], в даний час забезпечення сільськогосподарського виробництва, як по областях, так і в цілому по агропромисловому комплексу України, наближається до критичної межі. Забезпеченість аграріїв зернозбиральними комбайнами складає лише 40–60 відсотків від технологічної потреби. З них понад 85 відсотків техніки відпрацювало свій амортизаційний термін, а щорічні темпи вибуття з експлуатації перевищують їх придбання. Строки збирання зернових – 29 днів (оптимально - 14). Втрати врожаю через невчасне збирання, застарілий та неоптимальний парк становить приблизно вісім мільйонів тон зернових.

Таблиця 1

Фактичний стан технічного забезпечення збирання зернових в Україні та Херсонській області

	Україна	Херсонська область
Площа збирання зерна, млн. га	15,47	0,43
Валовий збір зерна, млн.т	46,0	1,4
Кількість зернозбиральних комбайнів, шт. в т.ч.пропускна здатність	53900	350
- 5 кг/с (у т.ч. комбайни «Нива»)	27900	150
- 7-9 кг/с (у т.ч. вітчизняного виробництва)	10800 (1 040)	120(0)
- 10 кг/с (вітчизняних – 0, імпортних закуплено у 2001 – 2012 на суму 2, 0 млрд.$)	9800	80
Дефіцит комбайнів для збирання в агротехнічні строки у 2012 році, шт.	3 695	500

Сільськогосподарське машинобудування України є стратегічно важливою галуззю економіки держави, що формує й суттєво впливає на обсяги виробництва та вартість основних видів продовольства для населення країни. Проте, сучасний стан технічного забезпечення не відповідає потребам агропромислового комплексу України (далі - АПК). За останні роки в АПК продовжуються негативні тенденції, що загрожують технічною залежністю держави від зарубіжних виробників сільськогосподарської техніки. Низький рівень техніко-технологічного оснащення дрібнотоварних господарств є основною причиною того, що середня урожайність зернових та інших сільськогосподарських культур у них в 1,7-2,4 рази менша, ніж у сільськогосподарських підприємствах, матеріально-технічна база яких укомплектована на основі техніки, що забезпечує виробництво продукції за наукоємними технологіями.

На ринку України пропонуються сільськогосподарським товаровиробникам машини й обладнання підприємств вітчизняного та іноземного машинобудування. В умовах відкритого ринку продукція вітчизняного сільськогосподарського машинобудування виявилась неконкурентоспроможною. Внаслідок цього частка вітчизняної техніки в обсягах її реалізації різко зменшилась і в останні три роки не перевищує 30%. Через це економіка України щорічно втрачає 4-6 млрд. гривень, які сільськогосподарські товаровиробники інвестують у придбання імпортної техніки. Обсяги виробництва тракторів зменшились майже у 50 разів, ґрунтообробних і посівних машин та машин для внесення добрив у 30-50 разів, а виробництво бурякозбиральних та кукурудзозбиральних комбайнів, двигунів внутрішнього згорання для комплектування технічних засобів відсутнє, продовжується занепад галузі машинобудування.

У той же час на сучасному етапі виробництво сільськогосподарської продукції в Україні є ресурсоенерговитратним. Основними напрямками зменшення витрат матеріально-технічних ресурсів є агротехнологічні, технічні та організаційні. Раціональне їх поєднання забезпечить рентабельне виробництво конкурентоспроможної продукції [3].

Без використання сучасних технологій, конструкційних матеріалів та елементної бази високого технічного рівня підприємства вітчизняного сільськогосподарського машинобудування неспроможні освоїти виробництво техніки, конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Протягом року вчені Академії Наук спільно із службами Міністерства аграрної політики та продовольства України аналізували потенціал галузей АПК. Вони дійшли висновку, що при відповідному технічному, технологічному і науковому забезпеченні, вітчизняне сільськогосподарське виробництво має нагоду збільшити виробництво зерна до 80 млн. тонн (рис. 1), насіння олійних культур - до 15 млн. тонн (рис. 2). І ці об'єми виробництва продукції зараз стали плановими показниками розвитку аграрного сектора економіки.



Рис. 1 Структура валового виробництва зерна (80 млн. тон)

Враховуючи структуру валового виробництва зерна і структуру валового виробництва насіння олійних культур, необхідно визначити технологічну потребу у зернозбиральних комбайнах та констатувати віковий стан зернозбиральних комбайнів України. Технологічна потреба у зернозбиральних комбайнах представлена у таблиці 2, а віковий стан зернозбиральних комбайнів України – на рис.3.

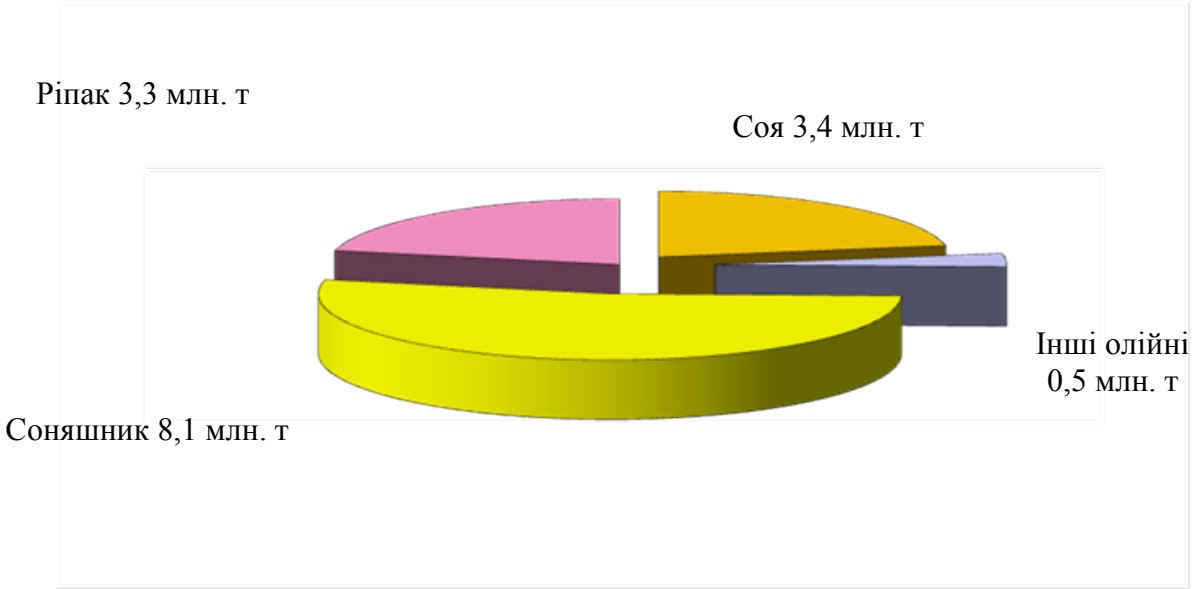


Рис. 2 Структура валового виробництва насіння олійних культур 15 млн. тон

Таблиця 2

Технологічна потреба у зернозбиральних комбайнах

Найменування машин	Технологічна потреба	Наявність техніки, всього	Необхідна щорічна поставка
Комбайни зернозбиральні	50 000	32 100	7 500

Стан технічного забезпечення АПК зернозбиральними комбайнами наведено на рис.3. Як свідчить статистика, в даний час матеріально – технічне забезпечення сільськогосподарського виробництва, як по областях, так і в цілому по агропромисловому комплексу України, наближається до критичної межі.

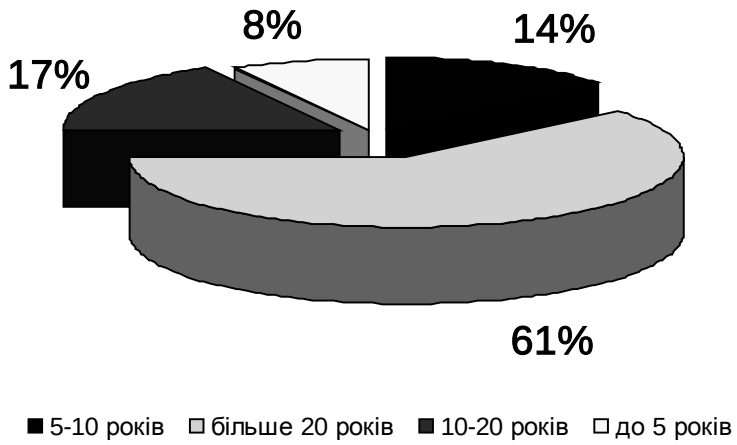


Рис.3 Віковий стан зернозбиральних комбайнів України

Близько 60% зернозбиральних комбайнів мають віковий стан 20 і більше років. Забезпеченість аграріїв зернозбиральними комбайнами складає лише 40–60 відсотків від технологічної потреби. З них понад 85 відсотків техніки відпрацювало свій амортизаційний термін, а щорічні темпи вибуття з експлуатації перевищують їх придбання. Сьогодні парк зернозбиральних комбайнів має наступну структуру : 17% комбайнів експлуатуються 10-20 років; 61% комбайнів мають термін експлуатації понад 20 роки. Втрати сільськогосподарської продукції, спричинені „технічними" факторами, інакше, відсутністю в господарствах достатньої кількості техніки для посіву та збирання врожаю, представлені на рис. 4. Відбувається руйнування парку комбайнів вітчизняного виробництва. Щорічно аграрії втрачають близько 12,9 -14,0 млрд. грн. через порушення технології і термінів прибирання зернових культур. Відносно стабільний рівень вирощуваних зернових (до 40 млн. тонн в рік) і необхідність заміни технічно і морально застарілих машин припускає закупівлю сільгосптоваро виробниками нової техніки. Але сільськогосподарські підприємства не мають нормативної забезпеченості зернозбиральними комбайнами, кількість яких з кожним роком в господарствах зменшується. Фінансове становище сільськогосподарських підприємств не дає можливості проводити без додаткової державної і регіональної підтримки розширене відновлювання техніки (рис. 4). Технічні фактори впливу на витрати сільськогосподарської продукції: несвоєчасна та неякісна підготовка ґрунту, порушення строків посіву, необхідних для зони вирощування, несвоєчасна або відсутня боротьба зі шкідниками та хворобами, порушення строків та якості збирання, несвоєчасність очищення та просушування насіння.

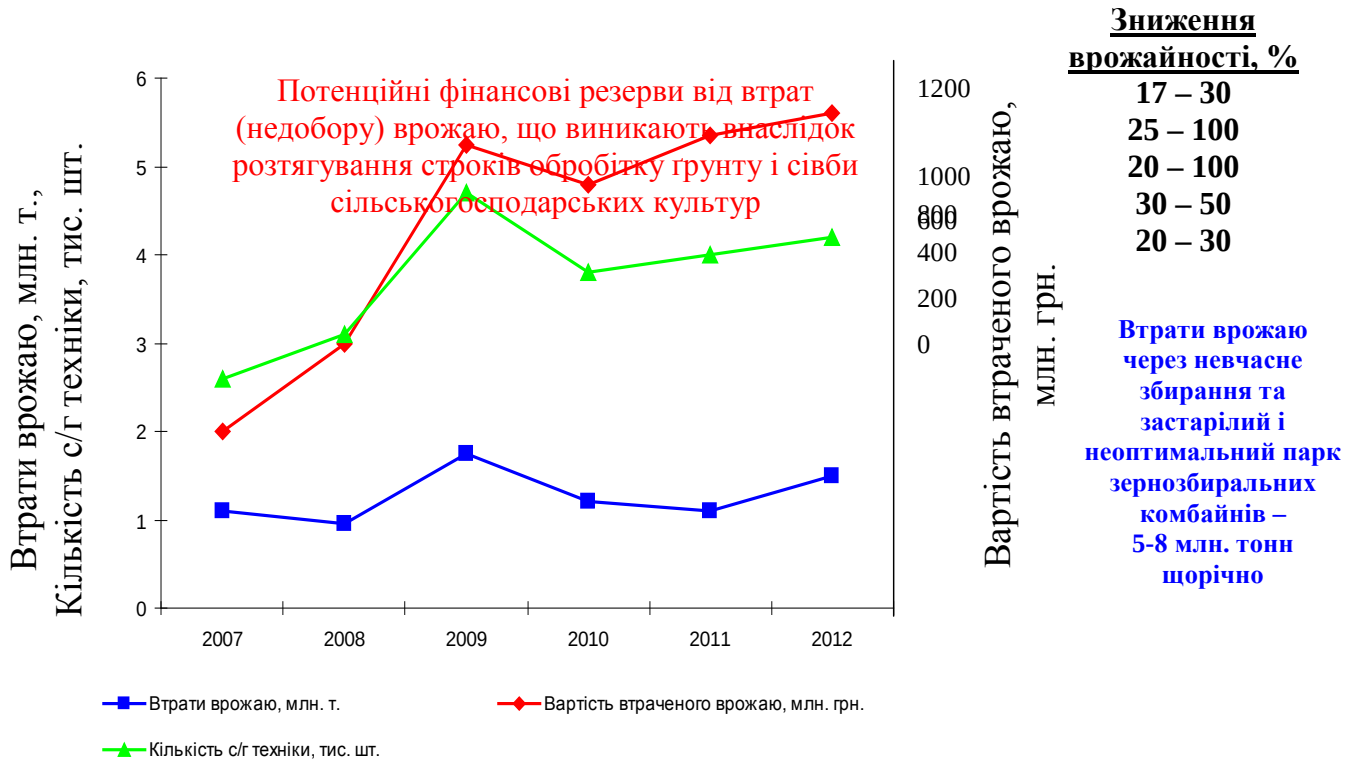


Рис. 4 Витрати сільськогосподарської продукції

Аналізуючи проблеми сільськогосподарського машинобудування автори звертають увагу на:

- низьку конкурентоспроможність вітчизняної техніки та обладнання для АПК; фізично і морально зношену виробничу базу підприємств сільськогосподарського машинобудування; низький рівень використання у машинобудуванні інноваційних технологій, що, в свою чергу, не забезпечує виробництво техніки, яка відповідає вимогам аграрного виробництва;

- не відпрацьовану належним чином митно-тарифну та податкову політику з питань регулювання техніко-технологічного переоснащення підприємств машинобудівної галузі та здійснення зовнішньоекономічної діяльності; невідповідність чинних законодавчих та нормативно - правових актів сучасним умов господарювання і не стимулюють інноваційний розвиток підприємств сільськогосподарського машинобудування [4].

Висновки. Глобалізація світової економіки, інтеграція України до Світової організації торгівлі потребують переведення вітчизняного сільськогосподарського машинобудування на інноваційний шлях розвитку. Проте низький рівень техніко-технологічної бази, відсутність обігових коштів не сприяють його зростанню, підривають економічні основи розвитку агропромислового комплексу. Тому необхідним є створення сприятливих умов розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування для ефективного технічного забезпечення АПК.

Аннотация

Социально-экономический уровень каждого из государств, отдельных регионов определяется, как правило, уровнем развития науки и техники, внедрением инженерно-технологических инноваций в производство.

Ключевые слова: машиностроение, сельское хозяйство, состояние, обеспечение, расходы, развитие, стратегия, отрасль.

Анотація

Соціально-економічний рівень кожної з держав, окремих регіонів визначається, як правило, рівнем розвитку науки й техніки, впровадженням інженерно-технологічних інновацій у виробництво.

Ключові слова: машинобудування, сільське господарство, стан, забезпечення, витрати, розвиток, стратегія, галузь.

Annotation

Socio-economic level of each state, of certain regions is determined, as a rule, the level of development of science and technology, the introduction of engineering and technological innovation in production.

Keywords: engineering, agriculture, condition, provision, costs, development, strategy, industry.

Список використаних джерел:

1. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: підручник. – К.: Вікар, 2006. – 396 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] / Режим доступу до сайту : http:// www.ukrstat.gov.ua/
3. Бандер В. Розвиток машинобудівного комплексу України// Економіка України.-2003.-№ 1.
4. Панисюк Б. Формування напрямків розвитку економіки в ринкових умовах// Економіка України.-2002р. -№3.

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. 2009року (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 авторові 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.	**Акіншева В.М.**	-	Чорноморський державний університету ім. П.Могили
2.	**Арутюнов А.В.**	-	Магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
3.	**Белінська С.М.**	-	К.е.н., кафеда економіки підприємства Чорноморського державного університету ім. П.Могили
4.	**Біхлє Ю.А.**	-	Магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
5.	**Богданова Ж.А.**	-	к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Таврійського національного університету
6.	**Бойко А.Б.**	-	Здобувач Міжнародного університету бізнесу і права
7.	**Бойков В.О.**	-	магістрант Миколаївський національний аграрний університет
8.	**Бордовська Г.С.**	-	Магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
9.	**Бутенко В.В.**	-	асистент кафедри економічної теорії Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова
10.	**Бутенко Т.В.**	-	к.е.н, старший викладач Одеський регіональний інститут стратегічних досліджень НАДУ
11.	**Ванієва А.**	-	К.е.н., доцент, Кримський інженерно-педагогічний університет
12.	**Вівчарук О.М.**	-	старший викладач кафедри харчових технологій, готельної та ресторанної справи Львівського інституту економіки і туризму
13.	**Вітковський А.Ю.**	-	Магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
14.	**Волошина О.**	-	Студентка V курсу факультета экономики кафедры экономики и менеджмента Николаевского национального университета им. В.Сухомлинского, г. Николаев
15.	**Воскресенська О.Є.**	-	Херсонский национальный технический университет факультет Международных экономических отношений ассистент кафедры международного маркетинга и менеджмента
16.	**Глушко Ю.В.**	-	Аспирант кафедры менеджмента и права ЮФ НУБиП Украины «Крымский агротехнологический университет» г. Симферополь
17.	**Гончарова А.І.**	-	асистент кафедри економічної теорії та статистики ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
18.	**Гришов В.В.**	-	викладач кафедри інформаційних систем Одеського державного аграрного університету
19.	**Грінчук Ю.С.**	-	К.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет
20.	**Гроздева Е.А.**	-	Асистент кафедри обліку і аудиту Національної академії природоохоронного і культурного будівництва
21.	**Ємець Н.В.**	-	Херсонський національний технічногий університет

22.	**Жидяк О.Р.**	-	к.е.н., доцент Львівського інституту економіки і туризму
23.	**Жуйков Г.Є.**	-	д.е.н., професор, перший проректор МУБіП
24.	**Жуйков О.Г.**	-	к. с.-г. н, доцент, ДВНЗ «Херсонський ДАУ»
25.	**Зайцева О.І.**	-	Херсонський національний технічногий університет
26.	**Замлинська О.В.**	-	асистент кафедри агробізнесу і статистики Одеський державний аграрний університет
27.	**Замлинський В.А.**	-	к.е.н., доцент кафедри бух обліку і аудиту, Одеський державний аграрний університет
28.	**Іванчикова А.С.**	-	Науковий працівник, Чорноморський державний університет ім. Петра Могили
29.	**Ігнатенко М.М.**	-	К.е.н., доцент, докторант, Уманський національний університет садівництва
30.	**Ковалік О.А.**	-	Аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту, Одеський національний політехнічний університет
31.	**Ковтуненко Ю.В.**	-	К.е.н., доцент, Одеський національний політехнічний університет
32.	**Колосюк А.А.**	-	к.е.н., директор Південнослов'янського інституту Вищого навчального закладу «Київський славістичний університет» (Закритого акціонерного товариства)
33.	**Копитко В.І.**	-	д.е.н., професор, Львівська філія Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна
34.	**Копитко О.В.**	-	К.е.н., Львівська комерційна академія
35.	**Кравченко Л.О.**	-	Ст. преподаватель кафедры экономики та менеджмента Николаевского национального университета им. В.Сухомлинского, г. Николаев
36.	**Крупіца І.В.**		Здобувач Міжнородного університету бізнесу і права
37.	**Крутій І.А.**	-	аспірант кафедри менеджменту та маркетингу, Херсонський технічний національний університет
38.	**Крученюк Є.В.**	-	Магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
39.	**Кужель В.В.**	-	Викладач-методист, спеціаліст вищої категорії Агротехнічний коледж Уманського національного університету садівництва
40.	**Кучер С.В.**	-	Магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
41.	**Лагодієнко В.В.**	-	Д.е.н., професор, Міжнародний університет бізнесу і права
42.	**Лагодієнко Н.В.**	-	К.е.н., Миколаївський національний аграрний університет, ст.викл. кафедри бухгалтерського обліку
43.	**Лебедева В.В.**	-	к.е.н, доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту Одеського національного політехнічного університету
44.	**Левковська Л.В.**	-	д.е.н., с.н.с. ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
45.	**Лепьохіна О.В.**	-	Доцент кафедри фінансів і кредиту Херсонський національний технічний університет
46.	**Лиса Н.В.**	-	асистент кафедри фінансів і кредиту Уманський національний університет садівництва

47.	**Лисовая Т.В.**	-	аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита ЮФНУБиП Украины «Крымский агротехнологический университет»
48.	**Майборода О.В.**	-	к.е.н., доцент кафедри вищої математики національного університету кораблебудування ім.адм. Макарова.
49.	**Мандзик В.М.**	-	к.е.н. ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
50.	**Мармуль Л.О.**	-	Д.е.н., професор, Національний університет біоресурсів і природокористування, м. Київ
51.	**Мілашовська О.І.**	-	професор, д.е.н., доцент, Мукачівський державний університет
52.	**Орленко О.В.**	-	К.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права
53.	**Островська І.П.**	-	викладач кафедри інформаційних систем і технологій Одеського державного аграрного університету
54.	**Палеха Ю.М.**	-	д.г.н., доцент, заступник директора з наукової роботи Державного підприємства «Український державний науково-дослідний інститут проектування міст «ДІПРОМІСТО» імені Ю.М.Білоконя
55.	**Пачкал О.М.**	-	Мукачівський державний університет
56.	**Петричко М.М.**	-	Здобувач Міжнародного університету бізнесу і права
57.	**Піюренко І.О.**	-	Миколаївський національний аграрний університет
58.	**Попович О.М.**	-	здобувач Одеського державного аграрного університету
59.	**Прохорчук С.В.**	-	К.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права
60.	**Рехтета О.М.**	-	Аспірант донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. туган-Барановського
61.	**Рижик Г.В.**	-	Магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
62.	**Рощина Ю. В.**	-	к.э.н., доцент ЮФ Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет»
63.	**Руснак А.В.**	-	к.е.н., доцент, докторант Державний вищий навчальний заклад «Херсонський державний аграрний університет»
64.	**Січко С.М.**	-	К.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та економічної теорії, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
65.	**Стафій Т.Б.**	-	Магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
66.	**Стегней М.І.**	-	к.е.н., доцент, Мукачівський державний університет
67.	**Стоянова-Коваль С.С.**	-	к.е.н., кафедри бухгалтерського облік і аудиту Одеський державний аграрний університет
68.	**Тиліщук Ю.В.**	-	Магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
69.	**Трофимук І.Г.**	-	Магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
70.	**Трухачова К.В.**	-	асистент кафедри «Менеджменту та маркетингу» Херсонського національного технічного університету.

71.	**Тюхтенко Н.А.**	-	проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи Херсонського державного університету, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування, кандидат економічних наук
72.	**Фрейдис Е.И.**	-	аспирант кафедры менеджмента и права НУБиП Украины «Крымский агротехнологический университет»
73.	**Шандова Н.В.**	-	кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету.
74.	**Шевцов Д.В.**	-	Здобувач Міжнародного університету бізнесу і права
75.	**Шрам Т.В.**	-	к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Херсонський національний технічний університет
76.	**Янченко З.Б.**	-	заслужений економіст України, кандидат економічних наук, начальник департаменту економічного розвитку, торгівлі та міжнародного співробітництва Житомирської облдержадміністрації
77.	**Яровий І.І.**	-	Здобувач Херсонського національного Технічного університету

БІЗНЕС-НАВІГАТОР
№2(31), 2013. – 330 с.

Науково-виробничий журнал

Головний редактор: Жуйков Г. Є.
Редакційна рада: Білоусова С. В.,
Левківський К. М., Некряч А.І.
Відповідальний за випуск: Крупіца І. В.
Технічний редактор: Білоусов О.М.
Верстка: Макеєва О.О.
Комп'ютерний набір: Макеєва О.О.

Підписано до друку 30.05.2013
Формат 60 х 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, sovet@mubip.org.ua