

Міжнародний університет бізнесу і права

**БІЗНЕС-
НАВІГАТОР**

Науково-виробничий журнал

№1(33)
2014

м. Херсон

БІЗНЕС- НАВІГАТОР

№1 (33)
2014

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, sovets@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 30.01.14р., протокол № 6.

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, Бавико О.Є. – 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; Борщ Л.М. – 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, Соловійов І.О. – д.е.н., професор.

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.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

Жуйков Г.Є., Ганжуренко І.В. РЕГІОНАЛЬНІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИБОПРОДУКТОВОЇ ГАЛУЗІ	7
Лопушанська В.В. ТО-МОДЕЛЬ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ГАЛУЗЕЙ РОСЛИННИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	10
Крижановська О.В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ СТАНУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	18
Лебедева В.В. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ КОНТКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	21
Тарасенко О.В. ОБҐРУНТУВАННЯ ЧИННИКІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ М'ЯСНОГО ТВАРИННИЦТВА	26
Бутенко Т.В. ПРОБЛЕМИ МОНІТОРІНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СФЕРИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	30
Негоденко В. С. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	35
Зінов'єв Ф.В., Демчук О.М. ПОТЕНЦІАЛ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА, РОЗВИТОК І ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ	41
Замлинський В. А., Замлинська О.В. ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	45
Кисельов О.Л. ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ	51
Крикунова В.М. АНАЛІЗ СТАНУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ	58
Хлистун О.А. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	64
Майданевич П.М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ	69
Ришняк Н.М. ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ – КЛЮЧОВА ПРОБЛЕМА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	73
Клочан В.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНО- КОНСУЛЬТАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ	80
Лазарєва О.В. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ	87
Грехова О.Т. ЩОДО ПОНЯТТЯ ТА ОЗНАК «ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ»	90

Орел В.М. АКТИВІЗАЦІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ У СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ	93
Серьогін В.К. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ	99
Комісарова Л.О. ФУНКЦІЇ ТА УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ	103
ФІНАНСИ	
Шевченко В.В. ЗАСОБИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	110
Карась П.М., Приходько Н.В. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ	116
Голобородько Я.О. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ З ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ	124
Солтик Я.В. ДЕЯКІ ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	130
Манзій О.П., Танасійчук Ю.В. МЕТОДИ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВOSTІ	135
Редькін Д.О. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ АПВ	143
Непочатенко В.О. ПРОЦЕСИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ.	148
Козаченко Л.А. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРІБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	152
Щербата М.Ю. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПВ.	155
Шабига Т.М. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	159
Лагодієнко Н.В., Кितिця А.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	163
Лагодієнко Н.В., Ковальчик В.М. ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	166
Домаскіна М.А. ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА	171

Прохорчук С.В. НАПРЯМКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО - ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	175
Фомішина В.М. ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У СВІТЛІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ВИБІР ПРІОРИТЕТІВ	179
УПРАВЛІННЯ	
Кузькіна Т.В. ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З МАРКЕТИНГУ	186
Сімонова В. С. РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ РОЗДРІБНИМИ ТОВАРАМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	188
Бугаєнко С. А. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ВИРОБНИЧО- КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.	195
Ареф'єва О.В., Васюткіна Н.В. ДІАЛЕКТИЧНА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ	202
Лугова О.І. ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА	210
Грибова Д.В. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПІДХОДІВ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ОВОЧІВНИЦЬКОЇ ГАЛУЗІ	214
Максименко А.Г., Юськів Ю.О. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ СНІГУРІВСЬКОГО РАЙОНУ	218
Іртищева І.О., Обозна А.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ТРАНСПОРТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	223
Мазко Р.В. НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ЯК ОСНОВА МОТИВАЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	231
Лагодієнко В.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ	237
Безрук В.С., Іванова В.А. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	243
Григоренко К.С. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	250
Черних В.В. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	257
Полішкевич О.Р. ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АГРОПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	260
Козак Е. Б. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТАН ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	266

Морозова К.В. КОМПОНЕНТИ СТРУКТУРИ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦЯ З МАРКЕТИНГУ	271
Білоусов О.М. СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА	275
Пушак Я.Я. ТІНЬОВА СКЛАДОВА ЯК ПРОЯВ ДЕВІАНТНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ	283
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ	
Іванов А. М. КЛАСИФІКАЦІЯ «МЕРТВИХ МІСТ» ЯК ОБ'ЄКТІВ СУЧАСНОГО ТУРИЗМУ	289
Зінов'єв Ф. В., Короленко Ю. М. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	294
Кравченко Н.О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ КРИМУ	298
Тофан М. С. СИСТЕМА ЗАХОДІВ НАПРАВЛЕНИХ ПРОТИ ДІЇ ВОДНОЇ ТА ВІТРОВОЇ ЕРОЗІЇ	303
Іванов А.М. РОЗВИТОК РИБОПРОДУКТОВОГО КОМПЛЕКСУ В ПІВДЕННОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ	306

РЕГІОНАЛЬНІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИБОПРОДУКТОВОЇ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Рибне господарство забезпечує більше 25% потреби населення держави у тваринному білку. Риба являється не тільки джерелом білку, вона дає також жири, мінеральні речовини і вітаміни. Крім харчової рибної продукції, рибна промисловість виробляє для нужд сільського господарства кормову рибну муку, насамперед для тваринництва і птахівництва. Сучасний період розвитку рибопродуктової галузі характеризується деякими особливостями в умовах своєї діяльності на регіональному і світовому рівнях, що пов'язано із змінами економічної ситуації, природних факторів, правової політики в країнах прибережної зони.

Ці зміни істотно вплинули на подальший розвиток галузі, її економічний стан і вимагають об'єктивну необхідність вивчення даної проблеми та розробки конкретних рекомендацій по поліпшенню її економічної ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналогічні дослідження сучасного стану розвитку рибогосподарського комплексу в системі національного господарства і в світові показало на ряд відмінностей, які існують в національній політиці щодо шляхів подальшого розвитку галузі та загальносвітових підходів відносно цього сектора економіки. Вивчення економічної ситуації в основних зонах рибництва України (Полісся, Лісостеп та Прикарпаття, північний Степ та південний Степ), виявило цілий ряд факторів природно-кліматичного, організаційного, економічного, екологічного характеру, які в тій чи іншій мірі впливають на стан справ і перспективи розвитку рибної галузі, їх регіональні особливості та відмінності (М. Швиденко, В. Сахневич, Б. Гудима, І. Демченко, М. Гринжевський, С. Сизинківська, М. Євтушенко, Н. Харитонova, М. Шерман та ін.).

Завдання дослідження полягає у вивченні сучасних тенденцій регіонального та світового ринків рибопродукції, перспектив їх розвитку, основних напрямів активізації економіки рибного сектора.

Виклад основного матеріалу. У рибництві вся територія України поділена на зони. Науковий і практичний інтерес викликає зона Південного степу, до складу якої входять Запорізька (південна частина), Миколаївська, Одеська, Херсонська області та Автономна Республіка Крим.

Серед областей України, де знайшла свій розвиток рибопродуктова галузь окреме місце займає Херсонська область, яка по площі зовнішніх та внутрішніх водних ресурсів займає перше місце.

Не дивно, що рибогосподарською діяльністю в області займається майже 40 суб'єктів. Частина з цих підприємств та господарств входять до двох крупних об'єднань, це, насамперед «Укррибколгоспоб'єднання» яке налічує 3 господарства, «Укррибгосп» - 3 підприємства, до категорії інших рибо господарчих господарств – 24, сільськогосподарчі підприємства – 6 господарств. Традиційно найбільшу частину в загальному обсязі виловленої риби (до 60,0 %) становить рибопродукція морської економічної зони держави, разом з ним, слід відмітити зростаючу тенденцію вилову риби у внутрішніх прісноводних водоймах, що в перспективі дає змогу забезпечення попиту населення області власними рибопродуктами. На сьогодні їх доля в загальній кількості виловленої риби сягає 37,0 %. Як відомо, до вітчизняної рибопродукції входить риба, раки, краби, креветки. Для рибогосподарської галузі Херсонщини характерне майже стовідсоткове формування загального обсягу рибопродукції за рахунок вилову риби. Так, з 540 тис. ц загального обсягу вилову риби та інших водних живих ресурсів, вилов риби становить 53,3 тис. ц [2,3].

Аналіз динаміки вилову рибопродуктів показує на стійку тенденцію зростання цього показника в підприємствах «Інші господарюючі суб'єкти», що пояснюється декількома причинами: більшою їх мобільністю, кращим технологічним забезпеченням та зростанням їх кількості. Із загальної кількості 53,3 тис. ц на долю цих господарств припадає в окремі роки 31-33 тис. ц.

Однак, на сьогодні в національному рибному підкомплексі ще не створено відповідних умов функціонування підприємств рибної галузі в ринкових умовах, не відпрацьовано механізм ефективного кредитування, не задіяний страховий захист рибного господарства, відсутня фінансова підтримка, що в комплексі створює недостатній державний захист вітчизняного риботорговельного виробництва.

В цьому плані заслуговує на увагу досвід підтримки національного рибного господарства, який існує в ряді зарубіжних країн. Так, законодавством США передбачено державну підтримку рибогосподарського бізнесу країни в таких формах: організація позичок рибалкам; державні субсидії, пільговий податок при будівництві об'єктів рибогосподарської сфери; формування фонду відшкодувань рибалкам за фактом випадково завданої шкоди.

В Російській Федерації створено фонд водних ресурсів, засоби якого використовуються для нагляду за рибальством, прикордонною службою, для роботи Державного комітету рибного господарства, для державної підтримки прибережних регіонів. В свою чергу Держрибгосп за отримані кошти утримує метеослужбу, організовує нагляд за внутрішніми водоймами, підтримує рятувальний флот, учбові судна, забезпечує виконання зобов'язань перед міжкордонними організаціями щодо консервації водно-біологічних ресурсів тощо [4].

Аналіз світового стану риболовства і аквакультури показує, що в 2010 році риболовство і аквакультура поставили в світовому масштабі близько 149 млн. тонн риби (загальною вартістю 217,5 млрд. дол. США), з яких 128 млн. тонн було використано на харчові цілі, згідно даних 2011 року обсяги виробництва риби зросли до 154 млн. тонн, із яких 133 млн. тонн були направлені на виробництво харчової продукції. На фоні стабільного зростання виробництва риби і удосконалення каналів її розподілу світовий обсяг пропозицій харчової риби за останні 50 років суттєво збільшилися.

Так, за період 1961-2011 років середньорічний приріст склав 3,2% і перевищив показники приросту населення планети, який склав 1,7% в рік. Світовий обсяг пропозицій харчової риби на душу населення збільшився з 9,9 кг в 1960 роки до 18,4 кг в 2009 році, попередні оціночні данні вказують на подальше зростання обсягів споживання риби до 18,6 кг (табл.1).

Значна доля споживання риби в розвинутих країнах світу приходить на імпорт, а враховуючи стає зростання попиту і зниження внутрішнього виробництва рибопродукції (в 2000-2010 рр. це зниження склало 10%) на найближчі роки прогнозується зростання залежності цих країн від імпорту, зокрема з країн, що розвиваються.

Загальносвітовий обсяг продукції промислового вилову риби залишається стабільним і складає порядку 90 млн. тонн, не дивлячись на ряд явних змін в тенденціях вилову, що спостерігається по країнах, регіонах промислу та видам. В останній період (2004-2012 рр.) загальні обсяги морських видів риби коливалися в діапазоні 72,1-73,3 млн. тонн.

Таблиця 1

Виробництво і використання рибопродукції і аквакультури в світі, млн.т.

	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.
Виробництво						
Риболовство						
Внутрішні води	9,8	10,0	10,2	10,4	11,2	11,5
Морські води	80,2	80,4	79,5	79,2	77,4	78,9

Разом риболовство	90,0	90,3	89,7	88,6	90,4	
Аквакультура						
Внутрішні води	31,3	33,4	36,0	38,1	41,7	44,3
Морські води	16,0	16,6	16,9	17,6	18,1	19,3
Разом аквакультура	47,3	49,9	52,9	55,7	59,9	63,6
Всього світове рибогосподарство	137,3	140,2	142,6	145,3	148,5	154,0
Використання						
Людське споживання	114,3	117,3	119,7	123,6	128,3	130,8
Не харчове споживання	23,0	23,0	22,9	21,8	20,2	23,2
Населення (млрд.)	6,6	6,7	6,7	6,8	6,9	7,0
Пропозиція риби на душу населення (кг)	17,4	17,6	17,8	18,1	18,6	18,8

Висновки. Сталий розвиток рибопродуктового підкомплексу Херсонщини залежать від ціленаправленої та зваженої політики держави, яка полягає у підтримці галузі, розвитку її матеріально-технічної бази, рибо продуктивних заходів в системі аквакультури. Світовий вектор формування рибного господарства паралельно з розвитком морського рибальства розширює можливості штучного розведення риби і водних організмів і прісноводних та солоноводних водоймах.

Анотація

В статті розглянуто тенденції та перспективні напрями розвитку рибної галузі на регіональному та світовому рівнях в контексті державної політики її підтримки.

Ключові слова: рибопродуктова галузь, ринок рибопродукції, державна підтримка.

Аннотация

В статье рассмотрены тенденции и перспективные направления развития рыбной отрасли на региональном и мировом уровнях в контексте государственной политики ее поддержки.

Ключевые слова: рибопродуктовая отрасль, рынок рибопродукции, государственная поддержка.

Summary

The article describes the trends and perspectives of the development of the fishing industry at the regional and global levels in the context of state policy of its support.

Key words: fishing industry, the market for fish products, state support.

Список використаної літератури:

1. Мойсеев П.А. Тенденции развития мирового рыбоводства и аквакультуры. М., Рыбное хозяйство, 1995. №1.
2. Пилипенко В.Ю., Шерман И.М., Краснощек Г.П. Прогнозирование рибопродуктивности малых водохранилищ. Херсон, ХСХИ, 1988.
3. Харитонов Н.М. Гринжевський М.В. Технологія вирощування товарної риби в ставках в полікультурі. К., ІРГУААН, 1996.
4. Шемчук В.Р. Развитие трудового рыбководства на юге Украины. В кн. Технология производства рыбы. М., Колос, 1974.

ТО-МОДЕЛЬ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ГАЛУЗЕЙ РОСЛИННИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Зростання рівня невизначеності діяльності суб'єктів господарювання, турбулентності економічних процесів і загострення конкуренції на внутрішніх та світових ринках здійснює значний вплив на формування систем управління і планування на всіх рівнях економіки держави. В той же час, розвиток ринкових відносин обумовлює необхідність розробки стратегій економічного зростання для підприємств у будь-яких галузях діяльності на різних структурних рівнях економіки України, однією з найбільш значущих серед яких є сільське господарство. За таких умов одним з найдієвіших інструментів є стратегічне планування, яке дає змогу визначати перспективи, що виникають у процесі функціонування економічної системи, проаналізувати потенціал та резерви, які має підприємство для свого майбутнього розвитку.

Комплексний стратегічний аналіз як етап стратегічного планування є невід'ємним компонентом ефективного господарювання для підприємств будь-якої сфери діяльності. Інструментом для практичної реалізації нових підходів до управління сільськогосподарським виробництвом на основі сучасних досліджень у галузі стратегічного менеджменту є застосування сучасних технологій економічного аналізу, що дозволяє здійснити глибоке дослідження зовнішнього мікро- і макросередовища та внутрішнього стану та складових підприємства, виявити тенденції у змінах зовнішнього середовища та можливості і резерви для подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки українські вчені отримали значні результати у формуванні наукових підходів до вирішення проблем стратегічного аналізу, побудови та розвитку стратегій підприємств аграрного сектору економіки. Помітний внесок у розробку концепції розвитку аграрного сектора економіки зробили вітчизняні вчені-економісти Л. Андрєєва [2], С. Дем'яненко [3], А. Ключник [4], В. Месель-Веселяк, В. Нелеп [6], П. Саблук та ін. Дослідженню стратегічного планування як розділу науки управління присвячені роботи Р. І. Акмаєвої [1], Г. Мінцберга, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона [7], Ф. Хедуорі та ін. Крім того, про високий ступінь наукової дослідженості проблем стратегічного планування розвитку галузей рослинництва в Україні свідчить значна кількість дисертаційних робіт вітчизняних учених. Але, не зважаючи на велику кількість наукових досліджень з обраної тематики та на широке коло розглянутих проблем, залишається низка невирішених питань саме у їх взаємозв'язку і з погляду їх дослідження у стратегічному плануванні розвитку рослинницьких галузей у сільськогосподарських підприємствах. Необхідність використання нових підходів до стратегічного аналізу у цій галузі та ряд специфічних аспектів вимагають подальших наукових пошуків.

Метою дослідження є розгляд можливостей застосування розширеної моделі SWOT-аналізу, так названої моделі TELESCOPIC OBSERVATIONS [9] для комплексного стратегічного аналізу галузей рослинництва сільськогосподарських підприємств, побудова матриць стратегічного аналізу та стратегій діяльності на основі використання цієї моделі на прикладі конкретного сільськогосподарського підприємства, обґрунтування і адаптація методів розробки стратегій розвитку рослинницьких галузей підприємств аграрного сектору для їх подальшого ефективного функціонування.

Основні результати дослідження. Стратегічне планування розвитку сільськогосподарського підприємства в цілому і окремих його підрозділів і видів діяльності повинно бути спрямоване на досягнення стійкої конкурентної позиції, на формування стратегічної конкурентоспроможності продукції всіх стратегічних зон

господарювання. Сільськогосподарське підприємство, як і будь-яка організація, взаємодіє із навколишнім оточенням за допомогою безлічі різноманітних зв'язків і взаємозалежностей. Тому комплексний стратегічний аналіз повинен включати аналіз зовнішнього макросередовища і мікросередовища функціонування підприємства і їх оцінку, аналіз внутрішнього середовища і його оцінку. Задачею дослідження зовнішнього макросередовища є виявлення чинників оточення, які здійснюють вплив на підприємство, ранжування їх за ступенем важливості у поточний момент часу та їх важливість протягом майбутнього періоду часу тривалістю від 2-3 до 5-7 років.

На нашу думку, для стратегічного аналізу на сільськогосподарських підприємствах великих розмірів, які займаються великомасштабним виробництвом, доцільно використовувати різновид SWOT-аналізу, який запропонував George Panagiotou у 2003 р. під назвою “модель TELESCOPIC OBSERVATIONS” (“Телескопічний огляд”, скорочено ТО) [9].

Така модель є розширеним, більш докладним варіантом аналізу порівняно з розповсюдженим SWOT-аналізом [8]. Його можна застосовувати для вивчення поточного і перспективного положення стратегічних бізнес-одиниць (різних видів продукції для підприємства або галузей виробництва) на ринку відносно конкурентів, розробки концепції нової продукції чи ідеї. Схему аналізу представлено на рис. 1.

		T	E	L	E	S	C	O	P	I	C
Внутрішнє середовище	Strengths (сильні сторони)										
	Weaknesses (слабкі сторони)										
Зовнішнє середовище	Opportunities (можливості)										
	Threats (загрози)										

		O	B	S	E	R	V	A	T	I	O	N	S
Внутрішнє середовище	Strengths (сильні сторони)												
	Weaknesses (слабкі сторони)												
Зовнішнє середовище	Opportunities (можливості)												
	Threats (загрози)												

Рис. 1. Схема стратегічної канви для аналізу конкурентного середовища за моделлю TELESCOPIC OBSERVATIONS (Джерело: George Panagiotou [9])

Ця стратегічна модель забезпечує більш високий рівень стратегічного аналізу важливих аспектів навколишнього середовища підприємства, дозволяючи виділити більш детально змінні середовища і забезпечує більш структурований контекст для формулювання стратегії або її оптимізації. Структура моделі ТО надає можливість особі, яка приймає рішення, системно й послідовно оцінити організаційне середовище, використовуючи відносно доступні, більш змістовні методи, концентруючи увагу на важливих галузях діяльності.

Таким чином, модель ТО об'єднує у собі аналіз за моделлю п'яти конкурентних сил М. Портера, PESTEL аналіз, концепцію комплексного керування якістю, аналіз ланцюжку цінностей, портфельний аналіз. Ця структура складається з двох матриць і працює на кшталт воронки, де інформація накопичується та фільтрується користувачем згідно потреб і вимог. Трактуювання скорочень у матрицях ТО наведено у табл. 1.

Спочатку записи факторів виконують у матриці 1 (рис. 1), це необхідно, щоб зібрати і структурувати всю інформацію в одному місці. Потім заповнюють значення змінних середовища у нижній матриці згідно розумінню, які властивості є сильними чи слабкими сторонами підприємства і які фактори є можливостями чи загрозами.

Таблиця 1

Пояснення до матриць стратегічного аналізу за моделлю ТО

Скоро-чення	Англomовний варіант	Трактуювання фактору або властивості
Матриця 1		
T	Technological Advancements	Технологічні удосконалення (технологічний прогрес). Ступінь впровадження технологічних інновацій у виробництво
E	Economic considerations	Економічний розгляд. Економічна ефективність діяльності. Проведення аналізу економічної стійкості, фінансової стійкості, ефективності інвестицій
L	Legal and regulatory requirements	Законні та обов'язкові вимоги (обмеження). Ступінь легальності бізнесу та дотримання всіх законних і нормативних обмежень
E	Ecological and environmental issues	Екологічні проблеми та проблеми навколишнього середовища
S	Sociological trends	Соціологічні напрями розвитку. Тенденції розвитку суспільства взагалі і сільської громади, трудових ресурсів, зокрема
C	Competition	Конкуренція. Міра напруженості конкуренції у різних сегментах ринку
O	Organisational culture	Організаційна культура
P	Portfolio analysis	Портфельний аналіз
I	International issues	Міжнародні фактори
C	Cost efficiencies and cost structures	Економічна ефективність витрат і структура витрат
Матриця 2		
O	Organisational core	Організаційне ядро (здібності й можливості). Управлінський потенціал. Ефективність менеджменту підприємства
B	Buyers	Покупці. Аналіз тиску з боку покупців
S	Suppliers	Постачальники. Аналіз тиску з боку постачальників
E	Electronic commerce	Електронна комерція. Ступінь її освоєності підприємством
R	Resource audit	Аудит ресурсів. Аудит фінансових, земельних, трудових, інформаційних та ін. ресурсів підприємства
V	Value chain	Ланцюжок створення вартості (цінності), (послідовність операцій зі створення продукту (цінності): дослідження і розробки, виробництво, маркетинг, збут, післяпродажне обслуговування; поняття введене М. Портером у 1985 р.)

A	Alliances including partnerships, networks&joint ventures	Альянси (включаючи партнерство, мережні і сумісні підприємства). Можливість створення різних форм-об'єднань, співробітництва та кооперації
T	Total quality management TQM	Комплексне керування якістю (концепція, що розуміє участь всіх працівників підприємства у підвищенні якості продукції, оптимізації процесів виробництва та управління тощо)
I	Industry Key Factors for Success	Промислові ключові фактори успіху. Ключові фактори успіху сільськогосподарського виробництва
O	Organisational structure	Організаційна структура
N	New entrans	Нові гравці на ринку. Загроза появи нових конкурентів
S	Substitute products and services	Продукти-замінювачі. Загроза появи продуктів-замінювачів

* Джерело: адаптовано автором за George Panagiotou [9]

	Слабкі сторони	Можливості	Загрози
	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Сильні сторони	Стратегії перетворення слабкостей у силу	Стратегії перетворення можливостей у силу	Стратегії уникнення загроз і перетворення їх у силу
1. 2. 3.			

Рис.2. Схема узагальнення даних аналізу за моделлю TELESCOPIC OBSERVATIONS та побудови стратегій на основі стратегічної канви (Джерело: [9])

Ці змінні слід ретельно дослідити і правильно відобразити у матриці, сортуючи згідно їх важливості. Наприклад, якщо у процесі аналізу, спираючись на вищезгадані змінні, з'ясовують, що швидкість реагування підприємства на зміни середовища, його гнучкість або організаційна структура створила нові переваги, то запис необхідно робити у рядку сил або можливостей. Якщо ж, навпаки, є відповідні організаційні обмеження, то запис роблять у рядках слабкостей або загроз.

Потім фактори ранжують за пріоритетами та класифікують згідно організаційних вимог, і переміщують до схеми, що зображена у на рис. 2, де узагальнено стратегічну структуру і впорядковано змінні аналізу, таким чином, щоб сформулювати стратегії.

Ця таблиця є модифікованою версією SWOT-аналізу. Слідуючи за наведеною схемою, необхідно використовувати сильні сторони підприємства, щоб сформулювати стратегії для подолання слабких сторін, скористатися можливостями й уникнути загроз. Тобто стратегічний аналіз за структурою ТО забезпечує більш широкі можливості, є більш тонким, специфічним, точним і послідовним. Такий аналіз сприяє виявленню складових стратегічного потенціалу підприємства.

Нами розроблено приклад стратегічного аналізу для Приватно-орендного сільськогосподарського підприємства «Золота нива» Новобузького району Миколаївської області за моделлю ТО, фрагмент якого наведено у табл. 2 (у повному обсязі стратегічний аналіз наведено у [5]).

В якості сильних сторін досліджуваного підприємства можна відмітити вдале географічне розташування, забезпеченість якісними земельними ресурсами, стабільні економічні показники розвитку галузей рослинництва, високу рентабельність виробництва зернових, соняшнику, орендну форму використання земельних ресурсів, високий бал конкурентоспроможності окремих видів рослинницької продукції порівняно з середніми по району, наявність конкурентної переваги - паспорт на вирощування елітного насіння озимої пшениці, ярого ячменю та кукурудзи, тенденції до збільшення балу конкурентоспроможності зерна через вдалу маркетингову політику, використання пакету MS Project для оперативного планування розвитку рослинництва.

Виявлено також слабкі сторони діяльності підприємства – недостатній рівень упровадження інноваційних технологій землеробства, моральне старіння і фізичний знос основних технологічних фондів, відсутність інформації про підприємство у загальнодоступних інформаційних джерелах, мережі Інтернет, відсутність власного сайту у мережі, низький рівень освоєності засобів електронної комерції, відсутність власного виходу на міжнародний ринок для експорту продукції рослинництва та ін.

Таблиця 2

Матриця стратегічного аналізу галузей рослинництва за моделлю ТО у ПОСП "Золота Нива" Новобузького району Миколаївської області (фрагмент)*

	Назва фактору	Ступінь впровадження технологічних інновацій у виробництво	Економічна ефективність діяльності	Дотримання вимог законодавства і нормативних обмежень	Екологічні проблеми та проблеми навколишнього середовища	Тенденції розвитку суспільства і сільської громади
Внутрішнє середовище підприємства	Сильні сторони	Використання пакету MS Project для планування розвитку рослинництва. Використання програмного комплексу "1С:Підприємство" для ведення бухгалтерського обліку	Стабільні економічні показники розвитку галузей рослинництва. Висока рентабельність виробництва зернових, соняшнику	Підприємство засноване на законних засадах, має статут, є членом Аграрного союзу України	Вдале географічне розташування. Наявність якісних земельних ресурсів. Наявність птахофабрики, свиноферми для забезпечення рослинництва органічними добривами	Можливість спрямовувати кошти на соціальний розвиток села. Вдале географічне розташування
	Слабкі сторони	Недостатній рівень впровадження інноваційних технологій землеробства. Моральне старіння і фізичний знос основних технологічних фондів	Недостатня забезпеченість трудовими ресурсами. 56 % надходжень грошових коштів має сезонний характер	Відсутність власного юриста або юрисконсульта	Зниження вмісту гумусу через недотримання балансу вирощування культур	Поступове зниження кількості і якості трудових ресурсів

Зовнішнє середовище	Можливості	Наявність, розробленість і можливість використання досвіду інших підприємств у запровадженні інноваційних та ресурсозберігаючих технологій	Можливість залучення фінансових ресурсів для запровадження нових технологій (лізинг, кредити тощо). Орендна форма використання земельних ресурсів	Можливість здійснювати вплив на розробку програм галузевого розвитку	Територія області частково знаходиться у ґрунтовій зоні, придатній для вирощування органічної продукції	Наявність в області висококваліфікованих кадрів (випускники в МНАУ)
	Загрози	Висока вартість необхідного обладнання для запровадження нових технологій. Впровадження нових технологій у конкурентів	Нестабільність фінансово-економічної ситуації у державі. Подовження світової економічної кризи	Нестабільність законодавства у сфері державного регулювання галузевого розвитку та у сфері оподаткування	Розташування області у зоні ризикованого землеробства. Недостатня увага держави до дослідження стану ґрунтів	Деформації у структурі сільського населення. Зниження кількості сільського населення і вікових структурних співвідношень

**Джерело: власні дослідження на основі даних підприємства*

Серед можливостей, які надає зовнішнє мікро- та макросередовище підприємству, і які можуть бути використані ПОСП «Золота нива» для зміцнення своїх конкурентних позицій можна зазначити такі: територія області частково знаходиться у ґрунтовій зоні, придатній для вирощування органічної продукції; наявність в області висококваліфікованих кадрів (випускників МНАУ); тенденції до збільшення об'ємів експорту продукції рослинництва – зернових та соняшнику; наявність, розробленість і можливість використання досвіду інших підприємств у запровадженні інноваційних та ресурсозберігаючих технологій; в Миколаївській області створені і діють інформаційно-консультаційні центри для підвищення кваліфікації робітників управління; можливості дистанційної освіти для підвищення кваліфікації менеджерів та ін.

Серед загроз найбільш небезпечними є: деформації у структурі сільського населення (старіння і зменшення загальної кількості сільського населення); поступове зниження кількості і якості трудових ресурсів; диспаритет цін на потрібні у виробництві матеріали і продукцію підприємства, нестабільність законодавства у сфері державного регулювання галузевого розвитку та у сфері оподаткування та ін.

На основі аналізу підприємства за моделлю ТО за схемою (рис. 2) розроблено стратегічну матрицю ділових і функціональних стратегій діяльності, фрагмент матриці наведено у табл. 3.

**Стратегічна матриця діяльності ПОСП «Золота нива» Новобузького району
Миколаївської області (фрагмент)***

Сильні сторони	Стратегії перетворення слабкостей у силу	Стратегії перетворення можливостей у силу	Стратегії уникнення загроз і перетворення їх у силу
Стабільні економічні показники розвитку галузей рослинництва. Висока рентабельність виробництва зернових, соняшнику	Замовити агрохімічне обстеження ґрунтів господарства у ґрунтово-агрохімічній лабораторії МНАУ зі складанням карт ґрунтів	Запровадження системи прецизійного землеробства з інсталяцією системи GreenStar на комбайни ДжонДір, з частковим оновленням парку техніки, що дозволить економити на витратах і підвищувати продуктивність праці	Орендувати додаткові земельні площі для ведення органічного землеробства і використання технологій точного землеробства
Ключові фактори успіху - географічне розташування, можливість розширення зон господарювання, популярність та авторитет підприємства на рівні району та області	Виділити 10% площ під вирощування продукції органічного землеробства - озимої пшениці (проект обґрунтовано у дисертації)	Отримати паспорт-патент на вирощування органічної продукції - озимої пшениці (у подальшому - для вирощування озимого ячменю, гречки) та реалізацію органічного насіння	Придбати у лізинг або довгостроковий кредит (терміном на 3 роки) широкозахватну техніку і сіялку прямого висіву (посівний комплекс Хорш-Агросоюз). Термін окупності інвестицій - 4 роки
Підприємство засноване на законних засадах, має статут, є членом Аграрного союзу України	Найняти на роботу юриста або залучити юриста-консультанта по мірі необхідності	Внесення пропозицій органам місцевої влади щодо розмірів додаткової державної підтримки на місцевому рівні або пільгового державного кредитування сільгосптоваровиробників, які запровадили ресурсозберігаючі технології землеробства	Вчасно реагувати на зміни законодавства у сфері сільського господарства та на зміни державної політики із залученням власного юриста або отримання консультацій стороннього юриста
Наявність якісних земельних ресурсів. Наявність птахофабрики, свиноферми для забезпечення галузей рослинництва органічними добривами	Дотримання балансу гумусу через запровадження технології No-Till, та органічного землеробства	Розширити використання органічних добрив в органічному землеробстві	Зниження ризиків від негативного впливу погодних умов із запровадженням технологій нульового обробітку на 20% площ

**Джерело: власні дослідження на основі даних підприємства*

При побудові матриць стратегічного аналізу доцільно також використовувати шкали для бальної оцінки інтенсивності впливу зовнішніх факторів або сили прояву внутрішніх. Шкали можуть варіюватися у діапазоні 0..100, 0..5, 0..7. Бальна оцінка є більш об'єктивною, але для її здійснення керівникам вищої ланки необхідно витратити набагато більше часу, проводити експертні опитування або наради.

Така розширена версія SWOT-аналізу є надзвичайно важливим інструментом для прийняття рішень керівництвом підприємств стосовно виявлення подальших перспектив і резервів для розвитку і зростання або для зміцнення власних позицій у обраній галузі діяльності.

Висновки. Таким чином, запропонований підхід до проведення комплексного стратегічного аналізу галузей рослинництва на основі проведення розширеного SWOT-аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств з використанням моделі TELESCOPIC OBSERVATIONS (який розроблено з урахуванням особливостей

сільськогосподарських підприємств Миколаївської області) можна застосовувати для стратегічного планування та аналізу можливих варіантів подальшого розвитку виробництва у сільськогосподарських підприємствах України.

Анотація

Стаття присвячена обґрунтуванню застосування методики проведення комплексного стратегічного аналізу галузей рослинництва у сільськогосподарських підприємствах на основі використання розширеної версії SWOT-аналізу – моделі TELESCOPIC OBSERVATIONS. Застосування моделі продемонстровано на прикладі побудови матриці стратегічного аналізу та стратегічної матриці діяльності для конкретного підприємства.

Ключові слова: комплексний стратегічний аналіз, SWOT-аналіз, модель TELESCOPIC OBSERVATION, стратегічна матриця діяльності

Аннотация

Статья посвящена обоснованию применения методики проведения комплексного стратегического анализа отраслей растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях на основе использования расширенной версии SWOT-анализа – модели TELESCOPIC OBSERVATIONS. Применение модели продемонстрировано на примере построения матрицы стратегического анализа и стратегической матрицы деятельности для конкретного предприятия.

Ключевые слова: комплексный стратегический анализ, SWOT-анализ, модель TELESCOPIC OBSERVATION, стратегическая матрица деятельности.

Abstract

The article is devoted to the grounding of methodology of complex strategic analysis of crop production in the agricultural enterprises. This methodology is based on the extended version of the SWOT-analysis, so called the “TELESCOPIC OBSERVATIONS” strategic framework. The TO - model application is demonstrated on the example of strategic analysis matrix and strategic matrix of activity construction for a particular enterprise.

Keywords: complex strategic analysis, SWOT-analysis, TELESCOPIC OBSERVATION strategic framework, strategic matrix of activity.

Список використаних джерел:

1. Акмаева Р. И. Стратегический менеджмент / Р. И. Акмаева. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 424 с.
2. Андреева Л. О. Стратегічне планування – фундамент довгострокового бізнесового благополуччя / Л. О. Андреева // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2011. – № 4 (16). – С. 32-40.
3. Дем'яненко С. І. Менеджмент аграрних підприємств / С. І. Дем'яненко. — К.: КНЕУ, 2005. — 347 с.
4. Ключник А.В. Ефективний розвиток підприємницької діяльності в аграрному секторі регіону: дис. на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук: 08.07.02 “Економіка сільського господарства і АПК” / Ключник Альона Володимирівна. – Миколаїв, 2007. – 243 с.
5. Лопушанська В. В. Стратегічне планування розвитку і підвищення конкурентоспроможності галузей рослинництва у сільськогосподарських підприємствах: дис. на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук : 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами” / Лопушанська Валентина Володимирівна. – Миколаїв, 2013. – 255 с.
6. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві. [Підручник]. 2-ге вид., перероб. та доп / В. М. Нелеп. — К. : КНЕУ, 2004. — 495 с.

7. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии [Пер. с англ. под. ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой] / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.- 576 с.

8. Hill, T. SWOT analysis. It's time for a product recall. / Hill, T. R. Westbrook // Long Range Planning, 1997. – 30 (I). – Pp 46-53.

9. Panagiotou, George. Bringing SWOT into Focus / George Panagiotou // Business Strategy Review. – 2003. – Vol 14, Issue 2. – Pp 8-10.

УДК: 338.26

Крижановська О.В.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ СТАНУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Постановка проблеми. Поняття «забезпечення економічна безпека» в паливно-енергетичній галузі є відносно новим в українському лексиконі, хоча воно досить поширене та давно використовується у практичній діяльності на Заході. Проблема економічної безпеки вперше викристалізувалася в 30-х роках минулого століття у США. Актуальність цього питання було обумовлене тогочасною потужною світовою кризою і необхідністю напрацювання заходів швидкого реагування на загрози такого масштабу в рамках національної економіки.

Огляд останніх досліджень. У 70-х роках минулого століття під поняттям «економічна безпека» почали розуміти найважливіші складові національної безпеки в тому числі і в паливно-енергетичній галузі, і досить швидко цей термін набув широкого поширення в економічно розвинутих країнах.

Стратегічними напрямками діяльності держави при переході від командно-адміністративної системи управління економікою до ринкової є: лібералізація економічних відносин, макроекономічна стабілізація, реформування відносин власності через широке роздержавлення та приватизацію майна, формування повноцінної правової бази, орієнтовані на впровадження ринкових механізмів господарювання, підтримка та захист всіх, без винятку, форм власності.

Виклад основного матеріалу. За роки незалежності України не сталося бажаного оздоровлення соціально-економічної ситуації в паливно-енергетичному комплексі. Стан поточних економічних показників в паливно-енергетичному секторі свідчить, що проблеми економічної безпеки в цій галузі загострилися у країні в цілому, а також щодо головних її складових – держави, суб'єктів господарської діяльності, людини. Отже, на сучасному етапі Україні потрібно вирішити комплекс непростих питань, найгострішими з яких є проблема економічної безпеки країни та її громадян в галузі, тому ця проблема має постійно перебувати у центрі уваги держави.

В економічній сфері Радянського Союзу проблеми економічної безпеки паливно-енергетичній галузі розглядалися переважно з погляду зовнішньоекономічної діяльності або економічної злочинності. Відповідно до визначення, яке подає політологічний енциклопедичний словник, економічна безпека – це стан, в якому народ може суверенно, без втручання і тиску ззовні визначати шляхи і форми свого економічного розвитку. Слід зазначити, що в цьому визначенні фактично розглядається лише зовнішній бік поняття – незалежність. Існують підходи, які трактують економічну безпеку як забезпечення здатності до виживання країни у випадку стихійних і екологічних лих або за умов національних і світових економічних катастроф. За таких підходів питання економічної

безпеки трактується однобічно, тобто її існування пов'язують лише із впливом зовнішніх факторів. Водночас внутрішні чинники, які також суттєво впливають на економічний потенціал, глибоко не досліджуються. Однак руйнівний вплив внутрішніх факторів на всі сфери народного господарства виявився більш масштабним і довгостроковим, ніж вплив зовнішніх факторів [1, с. 368].

Лише на початку 90-х років стали приділяти увагу й іншим аспектам безпеки: екологічним, прямим і непрямим наслідкам надзвичайних ситуацій техногенного та природного походження, зростанню організованої злочинності, втраті науково-технічного потенціалу, культурній деградації нації тощо. Головною метою стратегії економічної безпеки нашої країни є забезпечення такого економічного розвитку, при якому можливо було б створити умови для розвитку соціально – економічних інтересів громадян України, забезпечення макроекономічної стабілізації, зберігання цілісності держави, що й забезпечать її економічну незалежність. Без забезпечення економічної безпеки неможливо вирішити жодної задачі як у внутрідержавнім так і зовнішньополітичній плані. Державна стратегія повинна забезпечувати:

- рішення внутрішньополітичних, економічних, соціальних задач приймаючи до уваги національні інтереси в паливно-енергетичній галузі;
- активний вплив на процесі у світі, які впливають на національні інтереси України;
- підвищення рівня якості життя, забезпечення соціального миру у суспільстві.

Характеристику внутрішніх загроз економічній безпеці України в паливно-енергетичному секторі, як умови які створюють небезпеку життєво важливих економічних інтересів громадян, суспільства та держави. Визначити критерії та параметри які забезпечують національні інтереси в паливно-енергетичному підкомплексі. Формування економічної політики в цій галузі, необхідних механізмів, які улаштовують вплив факторів, які підривають національну економіку. Реалізація державної стратегії повинна здійснюватись через систему показників – макроекономічних, екологічних, демографічних, технологічних та інших.

Сучасна ситуація в Україні, безумовно, складається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Однак однією з головних причин, що заважає просуванню ринкових перетворень, є відсутність досвіду ефективних механізмів державного регулювання економічних процесів у ринкових умовах в паливно-енергетичній галузі. Незважаючи на зовні ринкову форму, стиль роботи виконавчої влади залишається здебільшого адміністративно – командним за суттю. Монетарна політика, навіть за умови успішного збереження стабільного валютного коридору та контролю за грошима, не зможе забезпечити макроекономічної стабільності без фіскального врегулювання, що є важливим засобом реформування. Тобто зменшення розмірів бюджету та його загального дефіциту через очищення від недержавних видатків. Без такої реформи зберегти макроекономічну стабільність неможливо. Дуже важливим є збереження низького рівня інфляції як вирішального компонента цього процесу. Схоже, що існує певна межа інфляції, зсування нижче якої призводить до ще більшої інфляції, а зростання вище якої також спричинятиме більшу інфляцію, ніж очікувана. Причини економічних проблем суспільства і банківського сектора криються передусім у сфері економіки. Найбільший вплив на банки справляють такі економічні фактори як зменшення обсягів валового національного продукту (3.2%), промислового (1,8%) та сільськогосподарського виробництва (1.9%), дефіцит державного бюджету (6.2 млрд. грн. - 6.7% валового внутрішнього продукту), негативне сальдо торговельного балансу держави (\$2 млрд.) зростання бартеризації економіки, властивість платіжної дисципліни, масове невиконання договорів про сплату боргових зобов'язань, зростання збитковості багатьох підприємств. Отже підсумовуючи все перелічене вище можна зробити висновок, що загрозу економічній безпеці становлять, насамперед, рекомендації та пропозиції щодо, по-перше, недоцільності державного регулювання макроекономічних процесів навіть за допомогою

ринкових підойм – ціноутворення, капіталоутворення, валютного режиму, кредитно-інвестиційної політики зовнішньоекономічної діяльності та соціальних пріоритетів; по-друге, форсованих темпів роздержавлення та приватизації, незважаючи на відсутність відповідних умов; по-третє, жорстко ортодоксальної монетарної політики, що позбавляє Уряд можливості здійснювати ефективне регулювання співвідношення між прибутком і собівартістю (і в тому числі – таких складових останньої, як матеріальні затрати, заробітна плата, амортизація тощо) та послужила вагомою причиною руйнування макроекономічних пропорцій процесу відтворення, отже – і поглиблення економічної кризи.

Характеристика економічної злочинності в цій галузі свідчить, що високий рівень такої злочинності загрожує національній безпеці держави та існуванню українського суспільства взагалі. Сьогодні в загальному масиві злочинів економічної спрямованості близько 40 % становлять посягання у сфері службової діяльності, понад третина – проти власності та майже 20 % – у сфері господарської діяльності. Причини зростання злочинів у сфері економіки обумовлені передусім глобальною соціально-економічною і політичною кризою в державі та відсутністю реальної політичної волі в лідерів держави протидіяти ним, а також тим, що сучасний злочинний світ, як і сучасний бізнес схильний до централізації, організації та комерційної діяльності [2, с. 368].

Проте в Україні здійснюється не народна, а мафіозна – номенклатурна приватизація – суто символічне перетворення працівників на власників (через отримання приватизаційних майнових сертифікатів), а далі відбувається широкомасштабне розкрадання державної власності. Серйозною загрозою для безпеки держави постають «тінізація» та криміналізація економіки в паливно-енергетичній галузі (тіньовий сектор складає до 60% економіки, приблизно 40% населення одержують офіційно переєстровані доходи), які набули великого розмаху, що, по-перше, спричиняє значні збитки вилучення коштів з виробництва та їх направлення на некритичне споживання, а також вплив грошей за межі національного господарського простору України (згідно з оцінками, відповідний показник за роки незалежності сягає 20 млрд. дол.), а по-друге, позбавляє Кабінет Міністрів України можливості легально впливати більш як на половину економічної діяльності в державі, ефективно контролювати перебіг подій в її економічному житті. Проведений аналіз дозволяє стверджувати: в Україні не вдалося створити національну економічну систему, яка б забезпечувала прогресивний розвиток держави, її незалежність у формуванні й здійсненні внутрішньої та зовнішньої політики, у будові громадського суспільства, яке б відповідало сучасним світовим стандартам. Кризові тенденції, що характеризують розвиток економіки України, зумовили визначення внутрішніх загроз для економічної безпеки України як таких, що набагато перевищують небезпеку зовнішніх і можуть призвести до дезінтеграції України, до загальнонаціональних техногенних та екологічних катастроф, соціального вибуху або істотного обмеження можливостей керівництва держави щодо вирішення внутрішніх проблем і дій на міжнародні арени.

Висновки. Отже на сучасному етапі Україні потрібно своєчасно виявити фактори, які підривають стійкість, соціально-економічну внутрішню безпеку держави в паливно-енергетичній галузі.

Анотація

Стаття присвячена питанням забезпечення економічної безпеки України в паливно-енергетичній галузі та розгляду механізму реалізації нормативно-правових відносин у цій сфері. Поняття «забезпечення економічна безпека» в паливно-енергетичній галузі. За роки незалежності України не сталося бажаного оздоровлення соціально-економічної ситуації в паливно-енергетичному комплексі. Головною метою стратегії економічної безпеки в паливно-енергетичному підкомплексі нашої країни є забезпечення такого економічного розвитку, при якому можливо було б створити умови для розвитку соціально –

економічних інтересів громадян України, забезпечення макроекономічної стабілізації, збереження цілісності держави, що й забезпечать її економічну незалежність.

Ключові слова: забезпечення економічної безпеки, світова криза, соціально-економічні інтереси громадян України, паливно-енергетична галузь, сфера народного господарства, економічні правопорушення та злочинність, макроекономіка.

Анотація

Статья посвящена вопросам обеспечения экономической безопасности Украины в топливно -энергетической отрасли и рассмотрения механизма реализации нормативно-правовых отношений в этой сфере. Понятие «обеспечение экономической безопасности» в топливно-энергетической отрасли. За годы независимости Украины не произошло желаемого оздоровления социально-экономической ситуации в топливно-энергетическом комплексе. Главной целью стратегии экономической безопасности в топливно-энергетическом подкомплексе нашей страны является обеспечение такого экономического развития, при котором можно было бы создать условия для развития социально-экономических интересов граждан Украины, обеспечение макроэкономической стабилизации, сохранения целостности государства, и обеспечат ее экономическую независимость.

Ключевые слова: обеспечение экономической безопасности, мировой кризис, социально-экономические интересы граждан Украины, топливно-энергетическая отрасль, сфера народного хозяйства, экономические правонарушения и преступность, макроэкономика.

Abstract

The article is dedicated to ensuring the economic security of Ukraine in the energy sector and consideration of the mechanism of legal relations in this area. The concept of "economic security" in the energy sector. Since independence, Ukraine has happened desired improvement of the social and economic situation in the energy sector. The main goal of economic security strategy in the energy subcomplex our country is to ensure that such economic development, which may be to create conditions for the development of socio - economic interests of citizens of Ukraine, ensuring macroeconomic stability , keeping the integrity of the state, and ensure its economic independence.

Keywords: economic security, global crisis, social and economic interests of the citizens of Ukraine, the fuel and energy sector, sector of the economy, economic crimes and crime, macroeconomics .

Список використаної літератури:

1. Користін О. Економічна безпека : навч. посіб. / О. Користін, О. Барановський, Л. Герасименко та ін. ; за ред. Джужі О. – К. : Алерта ; КНТ ; Центр учб. літ-ри, 2010. – 368 с.
2. Стовбчатий А. Економічна безпека : навч. посіб. / А. Стовбчатий ; за ред. Джужі О. – К. : Алерта ; Центр учб. літ-ри, 2010. – 368.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. Перші прояви диверсифікації виробництва в аграрному секторі належать до часів панування первіснообщинного ладу, коли відбувалися спроби приручення тварин і вирощування рослин, ведення окремих домашніх господарств та із загальних общин виокремлювалися сім'ї. Її цілями були, зокрема, самозабезпечення продуктами харчування та задоволення побутових потреб. Таким чином, відбувалося формування та утвердження сільського господарства як окремої сфери економіки.

Індустріальний і постіндустріальний розвиток суспільства характеризується становленням багатьох країн як незалежних держав, що сприяло чіткому визначенню напрямків їх спеціалізації. У багатьох із них сільське господарство утвердилось як провідна галузь народного господарства. Що стосується вибору в ньому видів диверсифікації виробництва та цілей її впровадження, то він залежав від існуючих економічних відносин у кожній державі.

В сучасних умовах трансформації аграрної економіки диверсифікацію спричиняють як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори. Об'єктивним чинником можна вважати певний етап економічного розвитку взагалі чи окремих суб'єктів господарювання, на якому зокрема виникає потреба впровадження часткових або докорінних змін, у тому числі диверсифікаційних. Суб'єктивними можна вважати волевиявлення людини чи групи осіб щодо вибору та доцільності впровадження диверсифікаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень. Питання диверсифікації знайшло своє відображення в наукових роботах таких учених, як В.Андрійчук [1, с. 580-590], Н.Бутенко [2], І. Гришова, Корецький [3], М.Корінько [4], О.Лемішко [5], Н.Маслак [6], М.Малік, К.Дьяконов [7], Ю.Лупенко, С.Подреза [8], І.Румик [9], Т.Травіна [10], В.Юрчишин, П.Саблук та ін. Вони розглядають її особливості як в економіці загалом, так і аграрній галузях. Водночас, на нашу думку, недостатньо уваги приділено дослідженню диверсифікаційних процесів виробництва в аграрному секторі, зокрема меті, яка має бути досягнута внаслідок їх запровадження. Незважаючи на наявність вітчизняних і зарубіжних теоретично-практичних досліджень окремих питань диверсифікації, відсутні методологічні підходи до диверсифікації діяльності аграрних підприємств, недостатньо переконливо обґрунтовані переваги диверсифікації в аграрному секторі економіки, не доведено ефективність різних видів диверсифікації з погляду на специфічні особливості галузі сільського господарства.

Мета: дослідити значення та розвиток диверсифікаційних процесів в аграрному секторі та їх вплив на забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Особливого значення диверсифікація набула в аграрному секторі України на сучасному етапі розвитку держави, коли відбулося становлення її економіки як окремої системи (відокремленого цілого). Становище сільського господарства в цей період можна характеризувати як кризове, що вплинуло на кількісний та якісний рівень диверсифікації виробництва в ньому. Якщо в командно-адміністративних умовах господарювання спостерігалось урізноманітнення видів діяльності та напрямків виробництва в агроформуваннях, то перехідна економіка спричинила їх скорочення. Тому можна стверджувати, що в даний момент у сільському господарстві відбуваються так звані “деверсифікаційні” процеси, що мають на меті досягнення хоча б колишнього ступеня розвитку.

Диверсифікація – це комплекс аналітичних, організаційних, контролюючих заходів, спрямованих на створення, підтримку та розширення економічно вигідних напрямів

діяльності підприємства для досягнення його стратегічних цілей. Вихід до нових сфер діяльності передбачає для аграрного підприємства неабиякі конкурентні переваги (ефективне використання ресурсів, економія за рахунок масштабів, скорочення залежності від постачальників, ефект синергії, раціональне застосування побічної продукції, розподіл інвестиційного ризику тощо). Водночас диверсифікація містить й певні небезпеки для підприємства, зокрема вибір неперспективного напрямку розширення діяльності, недостатня компетентність менеджерів щодо управління різноплановими напрямками, розпорошення ресурсів підприємства, значні витрати на входження до нових ринків, тому застосування диверсифікації вимагає ретельного попереднього аналізу і економічно обгрунтованого рішення.

На сьогоднішній день до економічного обгрунтування стратегії диверсифікації виробництва суб'єктів підприємницької діяльності в аграрній сфері належать:

- виживання в сучасних нестабільних умовах господарювання;
- отримання економічної вигоди;
- своєчасність виконання сільськогосподарських робіт;
- задоволення власних споживчих потреб;
- нівелювання сезонності виробництва;
- зниження залежності від постачальників.

Найважливішою теоретично-методологічною передумовою переходу сільськогосподарського підприємства на диверсифікаційні засади є розробка та обгрунтування наукових положень, або принципів. Впровадження комплексу рекомендованих методологічних принципів та видів диверсифікації діяльності аграрних підприємств різних організаційно-правових форм власності надасть можливість пристосуватися їм до існуючої кон'юнктури спеціалізованих ринків, забезпечити максимізацію прибутку і стійкість в умовах нерівномірного розвитку економіки (швидкого зростання одних галузей, спаду або стагнації інших), вишукати раціональні сфери для пристосування власних накопичень, мінімізації ймовірних виробничих та фінансових ризиків.

М.Й. Хорунжий наголошує, що процеси капіталізації аграрного сектора, які набувають динамічного розвитку, потребують створення необхідних організаційно-економічних передумов. Вчений вважає, що складові європейської моделі сільського господарства (диверсифікація і посилення багатофункціональності галузі, збереження просторових параметрів галузі та зменшення регіональної диверсифікації доходів, підтримки життєздатності аграрних підприємств і поглиблення зв'язку сільського господарства з розвитком територій) є надзвичайно актуальними для України і тому важливо процеси капіталізації сільського господарства, які поки що не мають такого змісту, спрямувати в русло саме цих вимог моделі [9, с. 56].

Класифікація основних видів диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств

№	Критерії класифікації	Види диверсифікації
1.	Зв'язаність із сільськогосподарською діяльністю	Зв'язана, незв'язана
2	Структуризованість	Конгломератна, концентрична
3	Стійкість на агропродовольчому ринку	Соціально-орієнтована
4	Ризикованість	Помірна, значна, інтенсивна

5	Фінансові можливості	Горизонтальна, вертикальна
6	Державне регулювання	Програмна, цільова
7	Географічно-територіальна належність	Міжнародна, регіональна, обласна, районна

Зміна виду диверсифікації є очевидною, тому що вона має за мету нарощування капіталу підприємства. У той же час необхідність вибору чи зміни виду диверсифікації стає наслідком негативних результатів функціонування діючого підприємства, адже економічно неефективні підприємства, що втратили своїх орендодавців землі і майна, часто перетворюються у чисто формальні структури, які не ведуть виробничої діяльності і в яких залишається майно під борги, майно, що не підлягає паюванню і самі борги. Тому є всі підстави вважати, що той чи інший вид диверсифікації діяльності підприємства обирають як засіб виходу з несприятливої ситуації та забезпечення притоку “живих ” грошових ресурсів через переключення діяльності у несільськогосподарську сферу виробництва.

Узагальнюючи викладене, доцільно серед внутрішніх факторів, що зумовлюють диверсифікацію діяльності сільськогосподарських підприємств, виокремити наступні:

- розширення асортименту виробництва агропродовольчої продукції. Тобто якщо ринок основної продукції внаслідок перенасичення та високої конкуренції стає непривабливим, ухвалюється рішення щодо експансії в іншій сфері діяльності з метою укріплення позиції підприємства на ринку;

- розвиток допоміжних та обслуговуючих підприємств (ремонтних майстерень, автомобільного, машинно-тракторного парку тощо);

- розвиток несільськогосподарської діяльності на сільських територіях.

Виокремлення цього фактору діяльності диверсифікації сільськогосподарських підприємств пояснюється багатофункціональною роллю села, підхід до нього не лише як до місця розміщення галузі сільського господарства, але й як до найважливішої соціально-територіальної підсистеми суспільства. Село виконує такі життєво важливі функції, зокрема: виробничу, природоохоронну, просторово-комунікаційну, контроль над територією, соціально-культурну та ін.. Виконання наведених функцій безпосередньо залежить від рівня соціально-економічного розвитку села, від характеру та змісту соціально-економічних процесів, що відбуваються у сільському соціумі. Проте, розвиток сільських територій дотепер носить частковий, фрагментарний характер, спостерігається відсутність істотних зрушень у розвитку села, зумовлених безсистемністю заходів і програм розвитку сільських територій. Системний підхід до розробки моделі стійкого соціально-економічного розвитку села не лише не виключає, але й вимагає активізації “диверсифікаційної допомоги” сільськогосподарськими підприємствами;

- зниження ризикованості. Поряд з розширенням діяльності підприємства, метою диверсифікації є мінімізація рівня ризику. Об’єктивність ризику, як економічної категорії, має прояв у тому, що він відбиває реальну існуючу ситуацію невизначеності в господарській діяльності. В сучасній інтерпретації ризику це не лише збитки, яких може зазнати підприємство під час реалізації господарського рішення внаслідок внутрішніх або зовнішніх умов невизначеності. Це також і ймовірне відхилення від цілей, заради яких ухвалюються рішення. Можливість зниження рівня ризику досягається у випадку, якщо діяльність підприємства диверсифікується в галузі, малопов’язаній з традиційною. Так, якщо основна продукція підприємства залежить від сезонності виробництва або підпадає під вплив кон’юнктурних ринкових сил, вихід на нові ринки надає можливість для

мінімізації рівня втрат від можливого спаду обсягів реалізованої продукції;

– формування конкурентних переваг. Поза сумнівом, кожне підприємство намагається досягти конкурентних переваг та закріпити їх на ринку. З цією метою розробляються продуктові стратегії розвитку, формуються системи стимулів та підтримки інтересів національних товаровиробників на міжнародній арені, забезпечується розвиток науково-технічних пріоритетів. Підприємства в рамках стратегії диверсифікації можуть значно зміцнити свої конкурентні позиції через по'єднання різних технологій;

– підвищення рівня рентабельності. Диверсифікація сприяє, по-перше, рівномірнішому надходженню доходів протягом року, що надзвичайно актуально для виробників сільськогосподарської продукції, по-друге, збільшенню маси прибутку за певний період. Якщо виходити з того, що рентабельність основної діяльності підприємства залежить від ефективного використання ресурсів, то саме в результаті диверсифікації матеріальних і нематеріальних ресурсів, які до цього неефективно використовувалися, мають перспективу ефективного залучення до виробничого (невиробничого) обігу. Таким чином, створюється можливість розвитку для ефективних виробництв, які здатні адаптуватися до мінливості зовнішнього середовища;

– концентрація значних фінансових ресурсів в окремих підприємницьких структурах (агрохолдингах). Широкі можливості для сільськогосподарської диверсифікації мають промислово-фінансові корпорації, які акумулюють фінансовий капітал та здійснюють за рахунок цього реалізацію великомасштабних проектів диверсифікації. Кількість таких структур, які мають понад 50 тис. га землі, в Україні неухильно зростає та досягла на початок 2011 р. понад 40 одиниць. Майже 159 компаній мають у розпорядженні земельний фонд у розмірах від 20 до 50 тис. га. За висновками експертів, у подальшому, з прийняттям Закону України “Про ринок землі”, ці компанії збільшуватимуть кількість обробленої землі та з часом перетворяться в економічно потужні агрохолдинги [8]. В Україні частка агрохолдингів вже становить понад 5 % ріллі. Підприємства холдингового типу за результатами досліджень Гришової І.Ю. можуть органічно поєднувати в собі більшість видів економічної діяльності, що дозволяє їм практично реалізовувати розширену модель кругообігу капіталу в умовах товарно-грошових відносин. Це дає змогу мінімізувати більшість видів господарських ризиків та здійснювати виробничу діяльність на засадах розширеного відтворення [8, с. 122].

Висновки. Диверсифікація виробництва в аграрному секторі триватиме й на наступних етапах розвитку національної економіки. Якщо сьогодні вона здебільшого є способом виживання аграрних підприємств та господарств населення в нестабільних умовах господарювання, то в майбутньому, на нашу думку, її все частіше застосовуватимуть як елемент стратегічного управління. Змінюватиметься також перелік вище визначених особливостей диверсифікації виробництва в сільському господарстві, зумовлених середовищем перехідної економіки. Це свідчить про перспективи та актуальність подальших наукових досліджень в напрямку впровадження диверсифікаційних змін суб'єктами аграрного сектора.

Анотація

Розкрито економічні цілі, як спонукають суб'єктів підприємницької діяльності до диверсифікації виробництва в аграрному секторі за сучасних умов господарювання.

Ключові слова: диверсифікація, виробництво, сільське господарство.

Annotation

The economic aims which incent the subjects of enterprise's activity to the diversification of production in the agrarian sector on condition of modern economy.

Key words: diversification, production, agriculture.

Список використаної літератури:

1. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : монографія / В. Г. Андрійчук. – Ніжин : ТОВ “Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2007. – 216 с.
2. Бутенко Н.В. Диверсифікація виробництва: цілі та стратегії розвитку // Економіка АПК. – 2003. – №7. – С. 109–114.
3. Корецький Б. Діагностика типів диверсифікації діяльності у суб’єктів господарювання: Зб. наук. праць кафедри економіч. аналізу Тернопільської академії нар. госп-ва. – 2005. – Вип.14. – С.53–55.
4. Корінько М.Д. Диверсифікація як стратегія розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5. – С.12–17.
5. Лемішко О.О. Диверсифікація – найважливіший фактор підприємницької діяльності у сільськогосподарських підприємствах Луганської області // Економіка АПК. – 2001. – №4. – С.106–109.
6. Маслак Н.Г. Економічні особливості диверсифікації виробництва підприємств АПК // Економіка АПК. – 1999. – № 12. – С.16–19.
7. Немченко Г. та ін. Диверсификация производства: цели и направления деятельности //www.hedging.ru.
8. Гришова І.Ю. Формування фінансової архітектури молокопереробного підкомплексу АПК: дефініційні контури поточкових процесів./ І.Ю. Гришова // Стратегія наукової та інноваційної діяльності : пріоритети та шляхи забезпечення : колективна монографія за матеріалами міжнар. Наук.-практ.конф, 26-27 травн 2011р. / Каб. Мін. України, Нац.університет біоресурсів і природокористування України [та ін.] – К.: «Аграр Медіа Груп», 2011. – С.101-116.
9. Хорунжий М. Й. Організаційно-економічні трансформації у сільськогосподарському виробництві в процесі його капіталізації / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК : міжнародний науково-виробничий журнал. – 2005. – №10. – С. 51-57.

УДК: 338.432:65.016:636

Тарасенко О.В.

ОБҐРУНТУВАННЯ ЧИННИКІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ М'ЯСНОГО ТВАРИННИЦТВА

Постановка проблеми. Згідно з Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 р. споживання м'яса на душу населення повинно становити 80 кг на рік [1]. Сучасний рівень споживання м'яса населенням України підтверджує небезпеку продовольчої проблеми. За даними Державного комітету статистики, споживання м'яса на одну особу по Україні становить 54,4 кг [2].

Прискорення темпів виробництва м'яса є однією з найбільш важливих завдань аграрного сектору економіки. Трансформаційні зміни у сільськогосподарському виробництві негативно вплинули на м'ясний потенціал головних галузей тваринництва, погіршили якість продовольчого кошика населення. Зараз продовжується тенденція скорочення виробництва м'яса у ведучих галузях – скотарстві та свинарстві. Спостерігається зменшення поголів'я, якісні показники продуктивності залишаються незадовільними. Не вирішуються питання оптимізації державної підтримки м'ясного тваринництва. Все це потребує насамперед визначення напрямів подальшого

стратегічного розвитку цієї важливої сфери виробництва, яка прямо впливає на вирішення продовольчої безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні аспекти стратегічного розвитку м'ясного тваринництва знайшли своє відображення у працях В.Я. Амбросова, П.С. Березівського [5], В.І. Бойко, М.В. Зубця, І.Г. Кириленка, О.В. Мазуренка, Л.В. Мамчура [6], В.І. Топіхи, О.М. Шпичака та ін. Однак в сучасних умовах залишаються невирішеними питання стратегічного розвитку м'ясного тваринництва.

Постановка завдання. Мета статі полягає в обґрунтуванні факторів стратегічного розвитку м'ясного тваринництва.

Результати дослідження. Для встановлення факторів подальшого стратегічного розвитку м'ясного тваринництва виникає необхідність проведення аналізу його сучасного стану та тенденції, що складаються. На думку автора для цього найбільш вдало підходить SWOT-аналіз.

Модель SWOT ґрунтується на поєднанні таких напрямів:

1. визначення сильних та слабих сторін об'єкта оцінки;
2. визначення можливостей та ризиків зовнішнього середовища;
3. зіставлення отриманих результатів та формування відповідних стратегій планування та управління [3].

Результати SWOT-аналізу зазвичай представляються у вигляді матриці [4].

К можливостям в подальшому стратегічному розвитку м'ясного тваринництва автор відносить:

- Підвищений попит на продукти м'ясопереробки привів к деякої недостатності об'ємів виробництва;
- Очікується, що попит зросте не тільки у фізичному обсязі, але і на продукцію з високою додатковою вартістю;
- Існує можливість для експорту;
- Можливість інтенсифікації виробництва за рахунок використання сучасної техніки та механізація ручної праці.

До сильної сторони безумовно можна віднести – ресурсну базу. Значна додаткова вартість продукту, яка в подальшому може бути ще більш збільшена за допомогою переробки та послуг, може бути отримана за рахунок:

- Підвищення ефективності використання існуючих ресурсів;
- Залучення в обіг більшої кількості пасовищ;
- Використання надлишків зернових та побічних продуктів сільського господарства.

Також сильну сторону автор виділяє – людський капітал та поголів'я. На сьогодні фермерські господарства володіють найбільшим потенціалом для розвитку. Цей сектор швидко збільшує поголів'я та виробництво. Основні ресурси цієї групи господарств – опит, капітал та бажання йти на ризик. Не менш важливою групою інвесторів є сільськогосподарські підприємства, які повертаються у тваринництво, а за ними слідують м'ясопереробні підприємства.

Фінансові ресурси ми також відносимо до сильних сторін, так як національна економіка розвивається забезпечуючи цим ресурси для інвестування, однак, недостатній доступ фермерів к фінансовим ресурсам залишається безумовною проблемою.

Сильною стороною треба зазначити і уряд, який вісьма зацікавлений в розвитку м'ясного тваринництва, що підтверджується різноманітністю державних програм, однак ці програми не здатні в необхідному обсязі забезпечити підтримку головних галузей тваринництва.

Серед ризиків, здатних уповільнити розвиток м'ясного тваринництва, можливо зазначити наступні:

- Нездатність інтегрувати фермерські господарства в формальну економіку і повністю залучити цю групу в процес модернізації;

- Створення поганої репутації на зарубіжних ринках із-за передчасного входу на них, нерегулярних поставок, відсутність контролю якості та відсутності попиту на продукти;

- Низька продуктивність м'ясного тваринництва на тлі підвищення середнього доходу по країні;

- Рецидив інфекційних захворювань внаслідок передчасного припинення кампаній з вакцинації тварин або внаслідок інших причин.

Слабкі сторони, які потрібно усунути, включають в себе:

- Застарілі технології і низька продуктивність на фермах;

- Неналежний рівень одержуваних послуг;

- Брак інвестування в забійні потужності, переробку і холодильний транспорт;

- Ветеринарний контроль і моніторинг залишкового вмісту шкідливих речовин у продуктах харчування;

- Контроль якості та заходи з брендуння продукції, спрямовується на експорт;

- Нестача людських ресурсів.

Вищеперераховані фактори об'єднані в SWOT-аналіз (табл. 1). Як ми можемо бачити, що усі зазначенні слабкі сторони важливі у тому чи іншому контексті повинні бути усунені.

Так треба зазначити, що підвищення обсягів виробництва може бути досягнуте двома способами: 1) збільшення продуктивності в розрахунку на тварину; та 2) збільшення розмірів стада. В якості стратегічного напрямку розвитку автор пропонує сконцентруватися на першому варіанті – продуктивності існуючих порід. Підвищення продуктивності праці в розрахунку на тварину майже завжди призводить до підвищення рентабельності господарства. Тваринницькі господарства, які мають більш високий прибуток, потім отримують можливість поступово збільшувати поголів'я стада, не вимагаючи кредиту на придбання худоби.

Основні складові, які можуть сприяти прогресу в розвитку м'ясного тваринництва – розвиток технологій та кадрового потенціалу, надання основних послуг, організація та нормативно-правова база, заощадження та інвестиції, кредити і цільові субсидії.

Автор пропонує спрямувати державну підтримку переважно на розвиток технологій і кадрового потенціалу, а також на надання основних послуг, і тільки у виняткових випадках – на пряму підтримку виробничої діяльності. Державна підтримка безпосередньо у сфері виробництва повинна бути обмежена і, можливо, зведена до створення гарантійних фондів і надання знижок за кредитними програмами для здійснення стратегічних інвестицій. Також пропонується в обмежених випадках використовувати субсидовані кредити – тільки у випадках, коли цього вимагають стратегічні інвестиції. Враховуючи, що в даний час поголів'я росте досить задовільними темпами, субсидовані кредити, спрямовані на розширення поголів'я, не є необхідними.

Що стосується кооперативів і малі сільських підприємств, вони можуть зіграти певну роль у постачанні невеликих господарств і в системі дистрибуції продукції. Вибір кооперативів або дрібних сільських підприємств в якості постачальника залежить від конкретної ситуації; якщо розглядаються кооперативи, необхідні зацікавленість та відповідальність членів колективу. Програма, що має на меті покращення сервісу і надання послуг для фермерів, повинна передбачити обидві можливості і надати доступ в рівній мірі і кооперативам і приватним підприємцям до фінансів і технічного консультування. Якщо чекати, поки будуть організовані кооперативи, то це негативно позначиться на реалізації програми у селі. Надалі, якщо фермери зрозуміють, що їх у своїх інтересах використовувати приватні підприємці, то у них виникне мотивація для об'єднання і організації кооперативів.

SWOT-аналіз м'ясного тваринництва України

		Можливості				Ризики			
		Задоволення попиту на об'єкт	Задоволення попиту на переробку	Задоволення експертного попиту	Інтенсифікація виробництва	Нездатність залучення фермерських господарств	Низька продуктивність тваринництва в порівнянні з зростаючими доходами	Інфекційні захворювання	Низька репутація на експортних ринках
Сильні сторони	Природні ресурси	+		+					
	Людський капітал	+	+	+	+	+	+		
	Тваринний капітал	+		+				+	
	Фінансові ресурси	+	+	+	+				
	Уряд	+	+	+	+	+			
Слабкі сторони	Низька продуктивність	+	+	+	+	+	+		
	Недостатнє обслуговування	+				+	+	+	+
	Забій, переробка		+	+	+				+
	Ветеринарний контроль			+	+	+	+	+	+
	Контроль якості		+	+	+				+
	Людські ресурси: Переробка		+	+	+				+
	Людські ресурси: Тваринницькі господарства	+	+	+	+	+	+	+	+

Розвиток описаної вище програми можуть фінансуватися по більшій частині за рахунок поступової трансформації чинної системи субсидій у тваринництві. Як вже зазначалося, що існуюча система ефективна тільки для великих господарств, але не для всього виробництва. Однак це не означає, що необхідність в існуючих субсидії відсутня. Навпаки, вони важливі в рамках існуючої стратегії розширення великих сільськогосподарських підприємств. Великі господарства, розвиток яких здійснюється за рахунок кредитних програм потребують цих субсидій. Обумовлено це низькою доходом на капітал, вкладений у виробництво. Таким чином, існуючі субсидії повинні бути збережені, якщо вони спрямовані на розширення великих господарств, яке здійснюється за рахунок кредитного фінансування.

Однак, як було згадано раніше, на даний момент немає необхідності фінансувати збільшення поголів'я за рахунок кредитів, тому рекомендується реструктуризувати систему субсидій і перетворити її у більш масштабну і опрацьовану програму. В даний час, необхідно хоча б на період повернення кредитів підтримати господарства, які, будучи мотивованими існуючою програмою субсидування, вже прийняли рішення інвестувати в м'ясного тваринництва.

Висновки. На підставі проведеного дослідження необхідно зазначити, що стратегічний розвиток м'ясного тваринництва необхідно починати з усунення слабких сторін визначених на підставі SWOT-аналізу. Що стосується підвищення обсягів виробництва, то його необхідно досягати за рахунок збільшення продуктивності в розрахунку на тварину, так як цей спосіб майже завжди призводить до підвищення рентабельності господарства.

У зв'язку з низькою доходом на капітал, вкладений у виробництво м'ясного тваринництва необхідно збереження субсидій спрямованих на розширення великих господарств, яке здійснюється за рахунок кредитного фінансування. Також виникає необхідність реструктуризувати систему субсидій і перетворити її у більш масштабну і опрацьовану програму.

Анотація

Проаналізовано економічне становище м'ясного тваринництва на підставі SWOT-аналізу та обґрунтовані фактори його стратегічного розвитку.

Ключові слова: SWOT-аналіз, м'ясне тваринництво, стратегічний розвиток.

Анотация

Проанализировано экономическое состояние мясного животноводства на основании SWOT-анализа и обоснованы факторы его стратегического развития.

Ключевые слова: SWOT-анализ, мясное животноводство, стратегическое развитие.

Summary

Analyzed the economic status of animal husbandry on the basis of the SWOT-analysis and justified factors of its strategic development.

Keywords: SWOT-analysis, meat cattle, strategic development.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» від 19.09.2007 р., № 1158 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP071158.html
2. Україна в цифрах у 2012 році: статистичний збірник / [ред. Осауленка О.Г.]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 249 с.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; под ред. Л.Г. Зайцевой, М.И. Соколовой; пер. с англ. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
4. Бородай И.С. SWOT-аналіз: методика проведення та можливості застосування у сфері інтелектуальної власності у тваринництві / И.С. Бородай, Ю.Д. Липова, Г.І. Трунова // Розведення і генетика тварин. – 2011. – № 45. – С. 36-44 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/rigt/2011_45/06.pdf
5. Березівський П.С. Відродження галузі скотарства у сільськогосподарських підприємствах Львівської області: оцінка, проблеми, прогнози / П.С. Березівський // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 15–18
6. Мамчур Л.В. Оцінка сучасного стану виробництва м'яса в Україні / Л.В. Мамчур // Економіка АПК. – 2008. - №12. – С. 55–58.

ПРОБЛЕМИ МОНІТОРІНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СФЕРИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Вступ. На даний час стан економічної безпеки аграрного виробництва потребує системного моніторингу, створення нових або перетворення існуючих організаційних структур, що відповідають за підтримання належного рівня економічної безпеки, розгляду питань її забезпечення на підставі впровадження сучасних управлінських методологій, що мають створювати базу для удосконалення умов економічної безпеки через реалізацію відповідних проектів і програм. Однією з основних складових структури системи економічної безпеки у державі є продовольча та фінансово-економічна безпека. Держава має найбільші можливості для вирішення проблем продовольчої безпеки, оскільки це завжди проблема макrorівня і це завдання покладається на уряд, законодавчу владу, в обов'язки яких входить забезпечення стабільності економічного розвитку, формування державних продовольчих фондів, балансу попиту і пропозиції продовольства і продовольчої сировини. Тому питання економічної безпеки національної економіки в контексті забезпечення фінансової безпеки аграрного сектору та продовольчої безпеки залишаються актуальними і такими, що потребують наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Останніми роками в Україні питання фінансової безпеки аграрного сектору і проблема продовольчої безпеки країни почали активно обговорюватися. Їй приділяли увагу відомі вчені-аграрники Андрійчук В.Г., Пасхавер Б.Й., Русан В.М., Малік М.Й., Лупенко Ю.О., Непочатенко О.О., Топіха В.І., Саблук П.Т., Бечко П.К., Гайдуцький П. І., Гришова І.Ю., Гнатська Т.М., Кужель В.В., Лубенченко О. Є., Крюкова І.О., Шабатура Т.С., Островська І.П. та інші.[1-8]

При цьому проблема, головним чином, зводиться до рівня самозабезпеченості продовольством, відповідно – до розвитку власного аграрного сектору і захисту національних виробників. Очевидно, що успішність розвитку підприємницької діяльності в агропромисловому комплексі і забезпечення продовольчої безпеки багато в чому залежать від створення рівних економічних умов для господарюючих суб'єктів, що знаходяться в різних природно-економічних умовах, фінансового забезпечення подальшого розвитку аграрного сектору національної економіки, інвестиційного клімату, що сприятиме залученню та нарощенню інвестиційних потоків та адекватній державній підтримці аграрного виробництва.

Мета дослідження полягає у визначенні необхідності системи моніторингу економічної безпеки аграрного виробництва в контексті фінансово-економічної та продовольчої безпеки.

Виклад основного матеріалу: Ідеальний або оптимальний варіант вирішення проблеми продовольчої безпеки - це узгоджені дії суб'єктів всіх рівнів, при частковому досягненні конкретних цілей. Концептуальні підходи до національної безпеки, на наш погляд, повинні визначати національні інтереси особи, суспільства і держави в різних сферах, тому до національних інтересів держави в агропродовольчій сфері можна віднести: забезпечення необхідного рівня власного виробництва продуктів харчування, матеріально-технічної бази для сільського господарства, а також харчової і переробної промисловості; оновлення і поповнення державного продовольчого резерву незалежно від дії зовнішніх і внутрішніх негативних чинників;- забезпечення відповідності якості вироблюваних продуктів харчування державним стандартам якості і безпеки харчових продуктів, що реалізуються;- забезпечення необхідного прожиткового мінімуму, гідного рівня і високої якості здорового життя населення;- забезпечення створення ефективної системи управління аграрним сектором на всіх рівнях, збереження досягнутого обсягу і розширення виробництва конкурентоздатної продовольчої продукції

з орієнтацією на експорт;- забезпечення єдиною науково-технологічною політикою в продовольчому комплексі;

- здійснення державного контролю ринку продовольства, у тому числі облік і контроль за виробництвом, зовнішніми і внутрішніми постачаннями, запасами продуктів харчування» [1-4].

Метою розробки ефективної системи забезпечення продовольчої безпеки, по-перше, є вдосконалення законодавчого та адміністративного оточення. По - друге: забезпечення рівного доступу усім громадянам країни до продуктів харчування на підставі дотримання науково - обґрунтованих норм харчування, по - третє: виключення та суттєве зменшення можливості фальсифікації продуктів харчування та сировини. З іншого боку - необхідно забезпечення мінімізації залежності від впливу імпорту продуктів харчування.

Сфера забезпечення продовольчої безпеки представлена величезною кількістю угод купівлі-продажу, що укладаються між суб'єктами підприємницької діяльності - фізичними та юридичними особами, що є з одного боку - постачальниками готової продукції або сировини, а з іншого боку - користувачами. Ефективність функціонування системи продовольчої безпеки має забезпечити діюче законодавство.

При розробці змін законодавства необхідно передбачити забезпечення більш гармонічного балансу прав вітчизняних виробників і повноважень різних контролюючих органів, що є головною передумовою ефективного функціонування системи забезпечення продовольчої безпеки. Тому що, з одного боку, надмірна педантичність у захисті прав вітчизняних виробників продовольства може обернутися як порушенням прав імпортерів (в умовах членства України у Світовій Торговій організації (СТО) та заявлених євроінтеграційних тенденцій), так і нездатністю забезпечити необхідні прибуткові надходження в бюджет. З іншого боку, надання контролюючим органам занадто великих повноважень може істотно ускладнити господарську діяльність і дестимулювати економічну активність вітчизняних виробників продуктів харчування та продовольчої сировини.

Завдання забезпечення розумного співвідношення прав виробників і повноважень контролюючих, у т.ч. і податкових органів важливі ще й тому, що від її вирішення залежить, чи буде система контролю з боку держави сприйматися суспільною свідомістю як справедлива або несправедлива. Зміна суспільної правосвідомості на сьогоднішній день є основним резервом для підвищення рівня виробничої, податкової дисципліни, підвищення рівня якості, тому що досягти цієї ж мети за рахунок примусових мір можна лише шляхом різкого збільшення витрат на утримання контролюючих органів, що навряд чи можливо в умовах бюджетної нестабільності.

Пошук розумного балансу прав вітчизняних виробників і контролюючих органів означає необхідність обмеження застосовуваних до виробника примусу в тих межах, у яких це необхідно для забезпечення виконання державою її функцій. Цей принцип має бути основним при доробці більшості норм як податкового законодавства, так і вимог контролю якості вітчизняної, а також імпортової продовольчої продукції й більшість пропонуваніх змін повинна бути спрямована на поліпшення положення вітчизняних виробників.

Питання вдосконалення системи продовольчої безпеки, у цілому й зміни механізму стягнення податків в системі АПВ, контролю якості, контролю експорту, спостереження за ввезенням сировини та готової продукції, що містить генетично-модифіковані організації, запобігання фальсифікацій при імпорті та експорті продовольства та харчової сировини зокрема, питання забезпечення прозорості системи в АПВ і моніторингу рівня продовольчої безпеки регіонів та країни досліджувалися багатьма українськими, російськими й закордонними вченими й практиками.

У вітчизняній економічній теорії та практиці проблема моніторингу стану продовольчої безпеки, вдосконалення й оптимізації системи забезпечення продовольчої безпеки представлена досить обмежено, що й обумовило необхідність розробки в даному

дослідженні нових підходів до вивчення проблеми вдосконалювання системи забезпечення продовольчої безпеки на підставі створення системи моніторингу рівня продовольчої безпеки у державі.

Функції системи моніторингу стану продовольчої безпеки аграрного сектору є такими:

- регулююча - як функція створення індикаторів рівня продовольчої безпеки;
- контролююча;
- бюджетно-формулююча - як функція одержання коштів для державного бюджету;
- інформаційна - як функція обміну інформацією між всіма суб'єктами відносин та постачання інформації для складання продовольчих балансів.[5]

В сучасних умовах інформаційна функція набуває нового змісту. Дисертант пов'язує її, у першу чергу, з функцією забезпечення ефективного моніторингу, а потім, вже - з іншими функціями. У такий спосіб - регулююча, контролююча, бюджетно-формулююча і інформаційна функції найбільш точно характеризують механізм адміністрування системи продовольчої безпеки в регіоні як сукупність економічних відносин з приводу контролю рівня продовольчої безпеки, дотримання індикаторів рівня продовольчої безпеки, складання продовольчих балансів по основних видах продовольства, виконання планових обсягів надходжень до бюджету, гармонізації інтересів виробників та користувачів, скорочення рівня залежності від імпорту, збалансоване зростання експорту.

Оскільки продовольча безпека є складовою економічної безпеки, - представимо структуру системи продовольчої безпеки аграрного виробництва.

Розглянемо рис.1, на якому схематично представлена авторська точка зору на систему продовольчої безпеки аграрного сектору та її зв'язки.

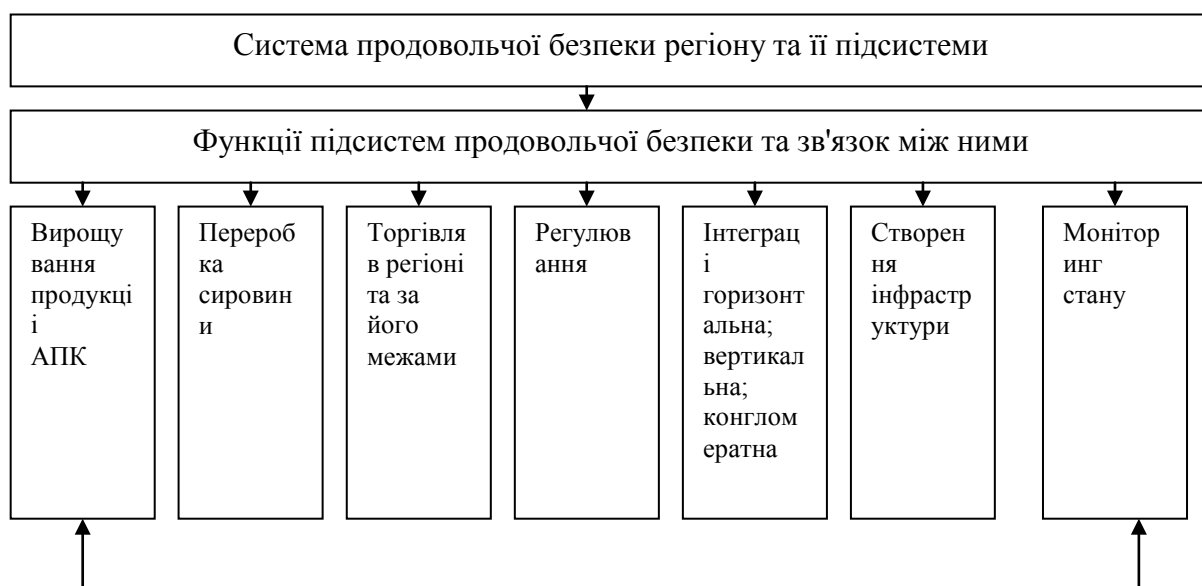


Рис. 1. Система продовольчої безпеки аграрного сектору та її зв'язки (розроблено автором)

Будь яка країна виділяє продовольчий комплекс як один з пріоритетних напрямів розвитку, як головну передумову забезпечення стійкості соціально-економічного положення та динамічного зростання.

Перспективи створення та впровадження системи моніторингу стану продовольчої безпеки стримується низкою об'єктивних і суб'єктивних факторів, таких як:

- кризовий стан економіки;
- відставання законодавчої бази від потреб поточного і перспективного періодів;

- недостатність і недосконалість механізму державного регулювання ринку продукції агропромислового виробництва (далі – АПВ);
- відсутність використання прогнозних продовольчих балансів як інструменту стратегічного планування стану продовольчої безпеки регіону;
- низький рівень прозорості відносин на всіх стадіях життєвого циклу, що починається з вирощування сировини, переробки, продажу готової продукції та завершується оподаткуванням господарчої діяльності суб'єктів АПК;
- фальсифікація якості продуктів харчування та сировини як при вітчизняному виробництві, так і при здійсненні імпорту.

Все це має місце в умовах відсутності єдиної та доступної для користувачів системи моніторингу стану продовольчої безпеки в регіонах, що має керуватись з центру.

Ключовою задачею, яку має вирішувати така система є, насамперед, забезпечення сировиною та продуктами харчування вітчизняного виробництва, населення країни та її промисловості на підставі дотримання умов якості та поповнення бюджету з метою подальшого економічного зростання економіки як регіонів, так і держави в цілому.

Висновки: Створити необхідну пропорційність розвитку всіх сфер галузей, що має забезпечити стійкість їх функціонування можна лише за допомогою організації додаткових інституційних утворень, одним з яких може бути служба моніторингу стану продовольчої безпеки аграрного виробництва.

Стабільне продовольче самозабезпечення, що досягається на основі стійкого функціонування аграрного виробництва необхідно розглядати спочатку як соціально-економічну систему, що вимагає дотримання певних умов для свого розвитку. У зв'язку з цим, вивчення проблеми продовольчої безпеки має бути зорієнтовано на вирішення таких завдань:

- наукового обґрунтування політики виробництва якісного продовольства;
- курсу на самозабезпечення продовольством і продовольчою сировиною для переробної промисловості;
- створення нових форм організації великотоварного виробництва за принципом продуктових ланцюгів на основі мінімізації витрат і розвитку процесів агропромислової інтеграції;
- оптимізації територіальної організації і розміщення виробничих сил в аграрному секторі із створенням перспектив для кластеризації та ін.

Анотація

В статті автор визначає необхідність системи моніторингу економічної безпеки аграрного виробництва в контексті фінансово-економічної та продовольчої безпеки, розглядає функції системи моніторингу стану продовольчої безпеки та перспективи створення та впровадження системи моніторингу стану продовольчої безпеки в Україні.

Ключові слова: аграрна економіка, економічна безпека, продовольча безпека, сталий розвиток аграрного сектору.

Summary

The article author identifies the need for economic security monitoring system of agriculture in the context of financial, economic and food security, considering the function of monitoring the state of food security and the prospects for the creation and implementation of monitoring system for food safety in Ukraine.

Keywords: agricultural economics, economic security, food security, sustainable agriculture.

Список використаної літератури:

1. Лубенченко О. Є. Організація моніторингу фінансово-економічної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. Є. Лубенченко. – Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/654/.
2. Financial mechanism of economic security company / [I. Grishova, A. Galitsky, T. Shabatura, S. Stoyanova-Koval, V. Zamlynsky and others] : The collection includes material reports 3rd International Scientific and Practical Conference [“Science and Society”], (held SCIEURO in London 20-21 March 2013.) – London: ISPC. 2013 – p. 160-180.
3. Шабатура Т.С. Методические основы оценки финансовой безопасности предприятия / Т.С. Шабатура : материалы межд. науч. конф. [«Теоретические и практические научные инновации»], (Краков, Польша., 2013р.) – Варшава: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading». 2013р. – с.5-9
4. Гайдуцький П. І. Аграрний сектор: від реформи до стратегії розвитку (питання власності та господарювання) / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2003. - №2. – С. 29-32.
5. 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.
6. Месель - Веселяк В. Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми) / В. Я. Месель - Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – №12. – С. 34-41.
7. Микитюк В. М. Розвиток підприємництва у сільській місцевості [текст]: довідник / В. М. Микитюк, О. В. Скидан, О. Д. Ковальчук та ін.. – К. : Центр учбової літератури. – 2012. – 320 с.
8. Моніторинг економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК.: стат. зб. / підгот.відділом економ. аналізу; Департамент економічного розвитку і аграрного ринку. – К. – 2012. – с.15-72.

УДК: 519.876.5

Негоденко В. С.

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Постановка проблеми. Сучасною економікою вироблено ефективний інструмент управління інноваційною діяльністю підприємства. Управління впровадженням інновацій для складних сучасних технологій здійснюється через реалізацію проектів. Проект розглядається як форма цільового управління діяльністю підприємства в рамках бюджету і тимчасових обмежень. Для досягнення поставлених цілей проект містить сітку рішень і заходів, які взаємопов'язані по термінах, ресурсах, виконавцях. Сітки стали зручним знаряддям для опису та аналізу складних проектів. Сіткові моделі складних комплексів робіт були розроблені і почали використовуватись ще з 50-ті роки ХХ ст. Сітковий план-графік є наочним відображенням економічного процесу.

Але сучасні інноваційні проекти є надзвичайно складними системами. Вони залежать від багатьох факторів, значення яких швидко змінюються. Це вимагає швидкого прийняття ефективних рішень керівником проекту. Кожна рішення може призвести до радикальної зміни плану-графіку проекту. Саме тому сучасні складні інноваційні проекту

неможливо ефективно реалізувати без інтегрованих інформаційних систем керування проектами.

Інтегровані інформаційні системи керування проектами є ефективним інформаційним інструментом прийняття рішень, контролю виконавців, управління ризиками, менеджменту. Для харчової галузі це особливо потрібно, оскільки саме харчове виробництво потребує збільшення технологічної дисципліни і зменшення поза технологічних втрат.

Але використання цієї технології потребує розробки певної формалізації, алгоритму придатного для використання з сучасним програмним середовищем керування інноваційними проектами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванню методичного інструментарію інноваційного розвитку харчової промисловості присвячено наукові праці відомих вчених Лупенко Ю.О., Дем'яненко М.Я., Малік М.Я., Гришова І.Ю., Гнатєва Т.С., Непочатенко О.О., Шпикуляк О. Г., Шабатура Т.С. Родіонова І.В., Хаустова К.М. [1-10]

Використання методу "дерева рішень", визначає склад і тривалість фаз життєвого циклу інноваційного проекту в харчовій промисловості. Виділяє ключові події, які можуть вплинути на подальший розвиток проекту, та можливий час їх настання; розділяє проект на окремі завдання та етапи. Завдання та етапи розділяє на окремі задачі та роботи. Визначає по черговість завдань, етапів, окремих задач та робіт. Аналітик обирає всі можливі рішення, які можуть бути прийнятими в результаті настання кожної із подій, та визначає ймовірність кожного із них. Останнім етапом аналізу даних для побудови "дерева рішень" є встановлення вартості кожного етапу здійснення проекту (вартості робіт між ключовими подіями) в поточних цінах. На основі цих даних будується "дерево рішень". Його вузли представляють ключові події, а стрілки, що їх поєднують - перелік робіт по реалізації інноваційного проекту. Крім того, наводиться інформація відносно часу, вартості робіт і ймовірності розвитку того чи іншого рішення. В результаті побудови дерева рішень визначається ймовірність кожного сценарію розвитку проекту, а також чистий приведений дохід по кожному сценарію та по проекту в цілому.

Постановка завдання. Метою дослідження було вдосконалення методу сценаріїв для економіко-математичного моделювання в інтегрованих інформаційних системах управління інноваційними проектами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сценарний метод, з точки зору математичної формалізації означає побудову графа канонічної форми. Мова теорії графів найбільш наближена до архітектури інтегрованих інформаційних систем управління інноваційними проектами.

На відміну від традиційного підходу, коли основну увагу надається інформації, з якою працює система, при об'єктно-орієнтованому підході в сучасних системах управління увага надається і поведінці (сценарію) об'єкта. Це дозволяє створювати гнучкі системи які допускають зміну сценарію поведінки як об'єкта, так і системи.

Проведений нами аналіз дозволив формалізувати алгоритм сценарного методу менеджменту інноваційних проектів у харчовій промисловості, придатний для використання в інтегрованих інформаційних системах управління інноваційними проектами.

Сценарний метод, з точки зору математичної формалізації, на нашу думку, означає побудову (мовою теорії графів) графа. І вкрай необхідно, щоб він був канонічної форми. Тобто починався з одного вузла (початок робіт по проекту) і закінчувався одним вузлом (наприклад, випуском першої партії інноваційного продукту).

Математичний апарат теорії графів є найбільш наближеним до архітектури інтегрованої інформаційної системи. Його використання також дозволяє автоматизувати роботу по розробці інноваційного, інвестиційного та бізнес-плану інноваційного проекту.

Граф — це не пуста множина точок і множина відрізків, обидва кінці яких належать заданій множині точок. Тобто, з математичної точки зору, це формалізація окремого завдання чи роботи за інноваційним проектом.

Шляхом графа від вершини A_1 до вершини A_n називається послідовність ребер від A_1 до A_n , в якій кожен два сусідніх ребра мають спільну вершину і кожне ребро зустрічається лише один раз. Вершина A_1 називається початком шляху. Вершина A_n — кінцем шляху. Зазначенням вершини шляху можуть повторюватись. Тобто шлях — це математична формалізація певної фази інноваційного проекту.

Таким чином канонічний граф — то є модель комплексу робіт чи інноваційного проекту. В основі побудови канонічного графу проекту лежать поняття: робота, події та шлях. Роботу поділяють на види:

- 1) реальна робота — будь-який трудовий процес, що потребує витрат праці, часу і матеріальних ресурсів;
- 2) очікування — пасивний процес;
- 3) фіктивна робота.

Фіктивна робота допомагає привести дисипативні графи певних фаз проекту до канонічної форми.

На відміну від традиційного підходу, коли основну увагу надається інформації, з якою працює система, при об'єктно-орієнтованому підході, який використовує архітектура інтегрованих інформаційних системах управління інноваційними проектами, основну увагу надається як інформації, так і поведінці об'єкта (тобто сценарію), що дозволяє створювати гнучкі системи. Саме гнучкі системи допускають зміну сценарію поведінки як об'єкта, так і підсистеми (чи, навіть, системи) і/або інформації, що міститься в них. На відміну від структурного підходу, де основну увагу надається функціональній декомпозиції, в об'єктному підході предметна область розбивається на деяку множину відносно незалежних сутностей — об'єктів. Об'єктна декомпозиція, відображена в специфікаціях і кодах, є головна відмінність об'єктного підходу. Це полегшує формалізацію методу сценаріїв.

Теорія графів дозволяє також алгоритмізувати «дерево рішень» у високо математизовану форму — систему алгебраїчних лінійних рівнянь, яка еквівалентна канонічній графу і тому закони аналізу систем придатні для впровадження в інтегрованих інформаційних системах управління інноваційними проектами.

Тобто це дозволяє використати при побудові алгоритму закони балансу в вузлах і незмінності потенціалу в замкнених контурах.

Метод балансу в вузлах полягає в тому, що сума вхідних потоків однорідних продуктів, виражених в одних одиницях виміру дорівнює сумі їх вихідних потоків. При умові формування залишку продукту в вузлі, чи зміні його вартості — цей залишок чи зміну показують у вигляді додаткового фіктивного потоку.

Математично це виглядає наступним чином:

$$\int_1^m \xrightarrow{A(x)i} dx = \int_1^n \xrightarrow{B(x)i} dx \quad (1)$$

де $\xrightarrow{A(x)i}$ — вектор вхідних потоків до вузла, а $\xrightarrow{B(x)i}$ — вектор вихідних потоків. Коли всі матеріальні потоки інноваційного проекту виражаються в одній — грошовій формі це дозволяє значно зменшити обсяг розрахунків і пришвидшити отримання результату. Окрім того можна значно здешевіти комп'ютерне обладнання. В такому випадку вектора вхідних та вихідних потоків — це вектори грошових надходжень та виплат за період t .

Принцип незмінності потенціалу в замкнених контурах полягає в тому, що величина потоку однорідних продуктів, виражених в одних одиницях виміру (наприклад, в гривнях), коли вони рухаються по маршруту (в теорії графів – шляху, послідовному масиву графів робот певного етапу проекту), що починається і закінчується в одному вузлі – незмінна. Тобто інтеграл по колу від вектору потоку однорідних продуктів:

$$\oint_{A(x)i} * x_i dx = 0 \quad (2)$$

Оскільки ланцюг може не виглядати як кільце, а як два дерева, що зрослися кронами, то і вхідних і вихідних потоків до кожного з вузлів може бути багато. Але це не змінює принципу аналізу. І в тому і іншому випадку – це перенесення класичних законів математики, теорії графів зокрема, на проектування і аналіз складних моделей інформаційних, економічних і т. д. систем. Це дозволяє автоматизувати контроль і сигналізувати про час і місце виникнення дисбалансу.

Третій запропонований нами принцип назовемо принципом рівноваги в значенні оптимуму Парето.

Для цього керовані параметри системи розділимо на дві групи. Перша група - це параметри, які впливають на область допустимих станів керованих елементів. Друга група - це параметри, які впливають безпосередньо на критерій оптимізації.



Рис. 1. Схема впливів на стан елемента керування інноваційним проектом.

За їх допомогою оцінюють стани елементів керування інноваційним проектом. Схема впливів на стан елемента наведена на рис.1.1. До елементів можна віднести, наприклад, субфокуси керування інноваційним проектом.

Коли початковий простір — евклідовий, тобто скінченновимірний векторний простір зі скалярним добутком (що відповідає умовам інноваційного менеджменту), поняття векторного поля стає наочним, і тоді векторне поле інтерпретується як спосіб завдання «дії» - вектору руху у множині параметрів інноваційного проекту. Тоді вектор у даній точці описує напрям і швидкість руху точки по фазовій кривій – тобто аттрактору реалізації інноваційного проекту в просторі станів.

З математичної точки зору дія — це функціонал: її значення залежить від повної функції Лагранжа для будь якого моменту часу між t_1 і t_2 . Тобто аттрактор реалізації інноваційного проекту в просторі станів – це траєкторія між моментами часу t_1 і t_2 залишає стаціонарним функціонал дії Φ .

Під стаціонарністю мається на увазі незмінність першої варіації функціоналу дії при відповідних змінах аттрактору, кінці якого фіксовані значеннями параметрів, що відповідають моментам часу t_1 і t_2 . Тоді виконується принцип Гамільтона — Остроградського. В математичній формі принцип Гамільтона — Остроградського записується наступним чином:

$$\delta\Phi[x_{ij}(t_1), x_{ij}(t_2)] = 0 \quad (3)$$

Для неголономних зв'язків принцип Гамільтона — Остроградського необхідно замінити варіаційним принципом, що ґрунтується на принципі Д'Аламбера — Лагранжа.

Кожний елемент інноваційного проекту прагне максимізувати свій функціонал $\Phi(x_{ij}, a_i(i=\overline{1,m}))$, вибираючи ті параметри системи $x_{ij}, a_i(i=\overline{1,m})$, що належать допустимій області.

Принцип Гамільтона — Остроградського часто пов'язують із принципом найменшої дії, хоча функціонал дії має залишатися лише стаціонарним, необов'язково мінімальним чи максимальним. Наприклад, якщо розглядати гармонічний осцилятор для більшого за період проміжку часу (часу виконання фази інноваційного проекту чи всього проекту, а не окремої роботи), можна помітити, що для малих ділянок аттрактору (траєкторії в просторі станів) значення дії може бути мінімальним, тоді як для великих — максимальним.

Тобто, це дозволяє оцінити вплив на цільову функцію інноваційного проекту незначних за ресурсами, що використовуються для їх виконання, впливів чи дій керівника проекту. Одночасно це дозволяє оцінити вплив на ефективність інноваційного проекту чи його інтегральний ризик незначних, за абсолютною величиною їх оцінок та ступенів, ризиків.

Рішення для кінцевомірного функціоналу Φ буде мати наступний вигляд:

$$\begin{aligned} \delta\Phi &= \delta \int_1^2 ((f'(x))^2 + (f(x))^3) dx = \int_1^2 (\delta((f'(x))^2) + \delta((f(x))^3)) dx = \\ &= \int_1^2 (2f'(x)\delta(f'(x)) + 3(f(x))^2\delta f(x)) dx. \end{aligned} \quad (4)$$

Визначення межі поля допустимих значень параметрів інноваційного проекту, що входять до математичної моделі, при яких результуючий показник досягає встановленої граничної величини може бути проведене двома способами:

- використовується будь-який прийом чисельного рішення задачі знаходження кореня рівняння, що відображає рівність результуючого показника граничній величині;
- аналіз проводиться шляхом виділення діапазону зміни вибраного параметра і кроку зміни. Для кожного з можливих значень параметра розраховується значення результуючого показника. Розрахунки припиняються на кроці, при якому величина результуючого показника виявляється менше граничної величини.

При цьому, можливі дві ситуації:

- досліджується вплив якого-небудь одного параметра. В цьому випадку, значення всіх параметрів, окрім вибраного для аналізу, фіксовані і не міняються в процесі розрахунку;
- досліджується одночасний вплив декількох параметрів. В цьому випадку, визначаються діапазони значень вибраних параметрів, множина (поле допустимих рішень) поєднань яких забезпечує результуючому показнику досягнення граничної величини.

Стан інформаційної системи визначається повним набором параметрів. Критерій оптимізації за допомогою якого координатор оцінює стан проекту/його етапу $\Phi(f_{01}, f_{02}, \dots, f_{0N})$ залежить від оцінок станів елементів оптимальних з власних (локальних) критеріїв.

Задача керівника інноваційного проекту - максимізувати значення $\Phi(x_{ij}, a_i(i=\overline{1,m}))$, при власних обмеженнях з врахуванням допустимих змін координуючих параметрів.

В умовах, коли елементи (наприклад субфокуси керування інноваційним проектом - інвестори, керівництво харчового підприємства, де реалізується інноваційний проект) і

координатор переслідують свої цілі, вся система приходить до рівноваги - оптимуму Парето, коли жоден з елементів не може поліпшити свій стан, не чіпаючи інтереси інших елементів. Використання цього принципу в автоматизованих системах поліпшує ефективність управління інноваційним проектом.

Реалізація набору розроблених алгоритмів дозволяє формалізувати аналіз сценаріїв проекту та його фаз і етапів. Тобто, вже на етапі аналізу сценаріїв можна встановити нежиттєздатність чи не ефективність певної кількості з них автоматично - математичними методами. Виконання цього аналізу може виконувати інтегрований інформаційний програмно - апаратний комплекс до моменту прийняття рішення керівником проекту. І програмно - апаратний комплекс повинен запропонувати керівникові проекту обґрунтовані варіанти такого рішення. Це значно підвищує ефективність роботи керівника проекту та успішність реалізації власне інноваційного проекту.

Висновки з даного дослідження. Наукова новизна результатів дослідження полягає в удосконаленні методу сценаріїв для економіко-математичного моделювання в інтегрованих інформаційних системах управління інноваційними проектами, що дозволяє створювати гнучкі проекти, які допускають зміну сценарію поведінки як об'єкта, так і системи та розробки нового алгоритму обрахунку ефективності інвестиційних проектів в режимі реального часу на основі методів лінійної алгебри, теорії систем і теорії графів.

Анотація

Вдосконалено метод сценаріїв для економіко-математичного моделювання в інформаційно інтегрованому середовищі розробки та управління інноваційними проектами. Була використана еквівалентність систем алгебраїчних лінійних рівнянь канонічним графам. Це дозволило створити алгоритм для аналізу проектів на базі методів лінійної алгебри, теорії систем і методу теорії графів. Для проектного менеджменту використали, зокрема, принцип балансу в вузлах, принцип незмінності потенціалу в замкнених контурах, принцип рівноваги в значенні оптимуму Парето. Проведений нами аналіз дозволив:

1. Вдосконалити метод сценаріїв, зробивши його придатним для використання в інформаційно інтегрованому середовищі.
2. Розробити методи оцінки сценаріїв інноваційного проекту харчової галузі в режимі реального часу.
3. Підвищити ефективність керування інноваційними проектами.

Ключові слова: метод сценаріїв, інноваційний проект, інтегровані інформаційні системи управління.

Аннотация

Целью исследования было совершенствование метода сценариев для экономико-математического моделирование в информационно интегрированной среде разработки и управления инновационными проектами. Была использована эквивалентность систем линейных алгебраических уравнений каноническим графам. Это позволило создать алгоритм анализа инновационных проектов на основе методов линейной алгебры, теории систем, метода теории графов.

Для управления проектами использовали принцип баланса в узлах, принцип неизменности потенциала в замкнутых контурах, принцип равновесия по оптимуму Парето. Проведенный нами анализ позволил:

1. Усовершенствовать метод сценариев, пригодный для использования в информационно интегрированной среде разработки и управления инновационными проектами.
2. Разработать методы оценки сценариев инновационного проекта пищевой отрасли.
3. Повысить эффективность управления инновационными проектами.

Ключевые слова: метод сценариев, инновационный проект, интегрированные информационные системы управления.

Annotation

Therefore was used equivalence of the systems of linear algebraic equations to the complete graphs.

It allowed created an algorithm for analysis of innovative projects on the base of linear algebra, theory of the systems and methods of graph theory.

For a project management used, in particular, principle of balance in knots, principle of invariability of potential in the reserved contours, principle of equilibrium of the so-called optimum of Pareto. An analysis is conducted by us allowed:

1. To perfect the method of scenarios offer for using in computer-integrated design environment by innovative projects.
2. The scenario method developed for estimation in innovative projects in food industry.
3. To promote efficiency of innovative projects management.

Keywords: estimation of risks, innovative project, computer-integrated design environment by innovative projects.

Список використаної літератури:

1. Шпикуляк О. Г. Інституції аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк – К. : ННЦ «ІАЕ» УААН, 2009. – 470 с
2. 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, 2012. – с.15-21.
3. Гришова І.Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І.Ю.Гришова, Т.М.Гнатєва // Інноваційна економіка № 12, - 2012 – С.54-62
4. Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2. – С. 47-51. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
5. Хаустова К.М. Теоретичні засади оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в контексті стратегічного підходу / Хаустова К.М. // Науковий вісник НЛТУ України м. Львів. – 2009. – Випуск 19.4. – С. 299-304.
6. Родіонова І.В. Оцінка наукових підходів у визначенні інноваційного потенціалу підприємств / І.В. Родіонова // Економіка промисловості. – 2011. – № 56(4). – С. 12–16.
7. Шпикуляк О.Г. Інноваційна діяльність як процес створення інновацій /О.Г. Шпикуляк, Л.М. Білозор, С.М. Удовиченко // Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
8. Россоха В.В. Формування інноваційно-інвестиційної політики в аграрній сфері економіки: моногр. / В.В. Россоха, О.М. Гусак. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2011. – 240 с
9. Шубравська О.В. Розвиток агроінноваційної діяльності в Україні / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка АПК. – К. : – 2013. – № 4. – С. 77-81.

ПОТЕНЦІАЛ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА, РОЗВИТОК І ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ

Постановка проблеми. Прискорений розвиток ринкових відносин вимагає переорієнтації зусиль менеджменту підприємств з забезпечення конкурентних переваг, формування яких є гарантом ефективного функціонування підприємства і залежить від якості реалізації його потенціалу. На сучасному етапі поняття сутності потенціалу, його структури і методики оцінки залишається недостатньо розкритим як у вітчизняній і зарубіжній літературі. Саме тому актуальним є оцінка, розвиток та ефективність реалізації потенціалу підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу цих аспектів присвячені роботи Краснокуцької Н.С. [3], Богатирьової А.Н. [5], Брагінець С.М. [6], Зінов'єва І.Ф. [2], які розглядають оцінку і ефективність використання потенціалу підприємств АПК, проте методичні аспекти цієї проблеми розкриті недостатньо.

Ціль статті: запропонувати методичні підходи до оцінки потенціалу, його розвитку та ефективності реалізації.

Виклад основного матеріалу. Термін «потенціал» можна визначити з одного боку як можливості певних осіб колективу, а з іншого як засоби, джерела, які можуть бути мобілізовані, введені в дію і використані для досягнення певних цілей.

Потенціал підприємства - інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей трансформувати вхідні ресурси в економічні блага за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей і, як наслідок, задовольняти корпоративні та суспільні інтереси (працівників підприємства та населення регіону, країни).

Потенціал суб'єктів господарювання знаходиться в тісному взаємозв'язку з конкурентоспроможністю. Конкурентоспроможність не є внутрішньою, природною якістю підприємства. Вона може бути виявлена тільки при наявності конкурентів (реальних чи потенційних). Конкурентоспроможність підприємства визначається ефективністю використання залучених у процес виробництва ресурсів (матеріальних, фінансових, людських). Однак не менш важливим при такій оцінці залишається облік маркетингового, виробничого, економічного, трудового потенціалу. Таким чином, потенціал конкурентоспроможності підприємства - здатність носія забезпечити потреби ринку по кожній номенклатурній позиції продукції за обсягом, якістю і ціні продукції підприємства у порівнянні з конкурентами.

Більшість методів оцінки потенціалу підприємства здійснюється саме виходячи з економічних показників, таких як величина прибутку, рентабельність, фондовіддача, виробіток на одного працівника, коефіцієнт фінансової незалежності, ліквідності і т.і. Нами пропонується проводити оцінку ефективності потенціалу не тільки виходячи з економічної і фінансової складової, а й враховувати соціальний та управлінський аспект (виходячи з об'єктивних і суб'єктивних складових).

До об'єктивних складових потенціалу підприємства належать: інноваційний потенціал (здатність підприємства в сфері розробки та впровадження інновацій); фінансовий потенціал (фінансова стабільність); матеріально-ресурсний потенціал (характеризує можливості формування та оновлення основних фондів); інформаційний потенціал (характеризує можливості створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне і повне забезпечення підприємства достовірною оперативною інформацією для прийняття рішень в діяльності підприємства); інфраструктурний потенціал (характеризує привабливість місця розташування підприємства з точки зору розвитку ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій та інших факторів).

До суб'єктивних складових потенціалу підприємства належать: трудовий потенціал (може виходити зі співвідношення заробітної плати працівника даного підприємства до середньої заробітної плати по галузі, регіону, або країні); науково-технічний потенціал (характеризує здібності працівників підприємства здійснювати дослідження та розробки, спрямовані на вдосконалення виробничих і технологічних процесів); управлінський потенціал (управлінська культура, сукупність можливостей забезпечувати досягнення стратегічних цілей діяльності); маркетинговий потенціал.

Відзначимо, що для оцінки потенціалу підприємства, необхідно використовувати невелику кількість показників, що дозволить провести аналіз оперативно і скоротити трудомісткість розрахунків. Але в той же час, ці дані повинні найбільш точно розкривати суть досліджуваних процесів. Таким чином, в якості показників потенціалу суб'єктів господарювання пропонується використовувати не тільки його матеріально-ресурсну складову, як це прийнято у вітчизняній практиці, а й приділити увагу оцінці інтелектуального капіталу та трудового потенціалу, які є імпульсом розвитку підприємництва.

Під інтелектуальним потенціалом, в такому контексті буде розумітися сукупність знань і виробничого досвіду учасників та керівників суб'єктів господарювання, а також їх кваліфікація для здійснення господарської діяльності. Оцінку інтелектуального капіталу необхідно проводити виходячи з рівня освіти (середня освіта, середньо-спеціальна, вища) з використанням коефіцієнтів значимості складових і коефіцієнта редукції.

Для оцінки потенціалу підприємств скористаємося розрахунковими показниками (табл. 1). Як бачимо, у порівнянні з підприємством лідером показує, що найнижчий потенціал має «Вільнянський маслозавод».

Таблиця 1

Базові показники потенціалу підприємств

Найменування показників	Коефіцієнт вагомості	ПП Молокозавод «ОЛКОМ»		ВАТ «Вільнянський маслозавод»		ВДТ «Приазовський сирзавод»	
Трудовий потенціал, К _{тп}	0,15	0,84	0,13	0,55	0,08	0,59	0,09
Інтелектуальний капітал, К _{ік}	0,45	0,85	0,38	0,65	0,29	0,75	0,33
Матеріально-ресурсний потенціал, К _{мрп}	0,15	0,80	0,12	0,55	0,08	0,75	0,11
Фінансова стабільність, К _{фс}	0,25	0,95	0,24	0,61	0,15	0,85	0,21
Сумарний коефіцієнт, К _{бб}	1	×	0,87	×	0,60	×	0,74

*Розраховано на основі оперативних даних

Оцінку розвитку потенціалу підприємств проводимо з урахуванням деяких складових: рівень мотивованості персоналу, рівень організаційної та управлінської культури, інноваційності технологій, та залучення інвестицій. Кожен з цих показників (з урахуванням їх вагомості) даємо в порівнянні з провідним підприємством. Таким чином визначаємо ступінь розвитку потенційних можливостей підприємства. Як бачимо, найнижчий рівень розвитку на «Вільнянському заводі» ($K_{ук} = 0,12$, $K_{и} = 0,10$, $K_{ит} = 0,12$).

Розвиток потенціалу аналізованих підприємств

Найменування показників	Коефіцієнт вагомості	ПП «Молокозавод-«ОЛКОМ»		ВАТ «Вільнянський маслозавод»		ВДТ «Приазовський сирзавод»	
Мотивованість персоналу, Кмп	0,30	0,60	0,18	0,43	0,13	0,42	0,13
Організаційна культура, Кок	0,15	0,75	0,11	0,65	0,10	0,60	0,09
Управлінська культура, Кук	0,20	0,75	0,15	0,62	0,12	0,71	0,14
Інноваційність технології, Ки	0,20	0,68	0,14	0,58	0,12	0,86	0,17
Залучені інвестиції, Кі	0,15	0,76	0,11	0,65	0,10	0,82	0,12
Сумарний коефіцієнт, Кр	1	X	0,69	X	0,57	X	0,65

*Розраховано на основі опитування спеціалістів підприємств

Досягнення цілей розвитку підприємств визначаємо з урахуванням декількох складових: імідж підприємства, відповідність продукції стандартам, частка продукції, що користується платоспроможним попитом, ефективність менеджменту.

Таблиця 3

Досягнення цілей розвитку підприємств

Найменування показників	Коефіцієнт вагомості	ПП «Молокозавод-«ОЛКОМ»		ВАТ «Вільнянський маслозавод»		ВДТ «Приазовський сирзавод»	
Імідж підприємства, Кміп	0,35	0,95	0,33	0,60	0,21	0,87	0,30
Відповідність продукції стандартам, Квпс	0,25	0,98	0,24	0,78	0,20	0,66	0,17
Частка продукції, яка користується платоспроможним попитом, Кпп	0,15	0,95	0,14	0,88	0,13	0,95	0,14
Ефективність менеджменту забезпечення конкурентоспроможності, Кмзс	0,25	0,85	0,21	0,50	0,17	0,77	0,19
Сумарний коефіцієнт, Ксум	1	X	0,92	X	0,71	X	0,80
Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємств, Ккп	1	X	0,83	X	0,63	X	0,73

* Розраховано на основі маркетингових досліджень

Як бачимо, найвищий ступінь досягнення цілей у ПП «Молокозавод - «ОЛКОМ», де потенціал вище (0,87), його розвиток (0,69), досягнення цілей (0,92) і у підсумку вище конкурентоспроможність (0,83).

Виходячи з запропонованих методичних підходів розробляється алгоритм управління потенціалом підприємства, який можна розділити на кілька основних етапів:

- аналіз ефективності використання ресурсів підприємства (економічних, фінансових, людських);
- виявлення найбільш «вразливих» місць діяльності;
- визначення найбільш важливих напрямків розвитку з метою реалізації потенціалу;
- розробка конкретних рішень щодо реалізації механізмів господарювання.

Визначаючи найбільш вразливі позиції, намічаємо шляхи їх поліпшення.

Висновки. Умовою прийняття ефективних рішень щодо реалізації потенціалу підприємства є правильне визначення показників, які його характеризують. Потенціал підприємства характеризують: технологічна, маркетингова, інформаційна, фінансова, організаційна, кадрова, інвестиційна та інноваційна складові. При оцінці важливо враховувати не тільки загальноприйняті економічні показники, а й суб'єктивні складові. Перевага такого виду оцінки полягає в тому, що стає можливим дати достовірну оцінку розвитку підприємства.

Анотація

У статті розкрито зміст поняття конкурентного потенціалу підприємства, запропонована методика його розрахунку на основі трьох блоків показників: базового розвитку та забезпечення досягнення цілей розвитку.

Ключові слова: підприємство, потенціал, конкурентоспроможність, методика.

Аннотация

В статье раскрыто содержание понятия конкурентного потенциала предприятия, предложена методика его расчета на основе трех блоков показателей: базового развития и обеспечения достижения целей развития.

Ключевые слова: предприятие, потенциал, конкурентоспособность, методика

Annotation

The article is disclosed the content of the concept of competitive potential of the enterprise, and it is suggested a methodology of its calculation on the basis of three blocks of indicators: basic development and achieving development goals.

Key words: enterprise, potential, competitiveness, methodology

Список використаних джерел:

1. Зінов'єв Ф.В. Фактори, що обмежують діяльність менеджера, і їхнє подолання / Ф. В. Зінов'єв, В.М. Устименко // Економіка та держава № 11, 2012. – С. 23 – 25.
2. Зиновьев И.Ф. Сценарный анализ эффективности использования потенциала предприятия / И.Ф. Зиновьев // Методы исследования экономических процессов : монография / под ред. Ф.В. Зиновьева. – Саки : «Феникс», 2010. – С. 175-204.
3. Краснокуцька Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокуцька : навч. посіб. – Х., 2004. – 289 с.
4. Чкан В.А. Оценка конкурентоспособности предприятия / В.А. Чкан // Методы исследования экономических процессов: монография / под ред. д.э.н., проф. Зиновьева Ф.В. – Симферополь: «Феникс», 2009. – С. 107 – 116.
5. Богатырева А.Н. Определение факторов влияния на механизмы формирования и развития ресурсного потенциала в сельском хозяйстве / А.Н. Богатирьова // 36. наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки). – Мелітополь: Люкс, 2013. - № 1 (21), том 1. – 406 с. (С. 80-91).
6. Брагінець С.М. Напрями енергозбереження в молочному скотарстві / С.М. Брагінець, А.М. Брагінець, О.В. Голубовська // 36. наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки). – Мелітополь: Люкс, 2013. - № 1 (21), том 1. – 406 с. (С. 91-97).

ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та інтеграції світових економічних процесів зростає залежність економік різних країн, що потребує удосконалення системи регулювання фінансовими установами. Необхідно вирішувати завдання управління капіталом та бізнес-ризиками, забезпечувати зростання в міжнародному масштабі і дотримуватися при цьому більш жорстких вимог до прозорості облікової і фінансової діяльності. Загальновідомо, що основними параметрами, які необхідні бізнес середовищу для прийняття рішення про те, куди інвестувати кошти, є висока прибутковість і мінімальний ризик. Прибутковість звичайно розраховується на основі бухгалтерських стандартів і перевіряється аудиторськими компаніями. Але глобальна фінансова криза 2008 року одночасно з коментарями про фінансову стабільність провідних інвестиційних банків, страхових фірм та фінансових установ розвинених країн ставить під питання довіру власників та інвесторів до цих інститутів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. . Проблематика фінансової безпеки держави в тій чи іншій мірі була предметом дослідження Ф. Бутинця, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Голова, І.Гришовой, В. Жука, Г. Кірейцева, І.Крюкової, Н. Малюги, С. Пахомова, М. Пушкаря, П. Саблука, О. Смірнова, Я. Соколова, Л. Сука, Дж Торае., Дж. Маккензі, Дж. Хітчінса А. Філіпенка, Т. Шабатури та інших [1-11].

Однак до сьогодні на науковому і практичному рівнях не повною мірою досліджено глобальну природу економічної безпеки, та можливі загрози з боку транснаціональних компаній. Не відпрацьовані можливі варіанти відповіді на дії міжнародних гравців світової економіки, які за допомогою стратегії політичного та економічного впливу, при підтримці ЗМІ, рейтингових агентств та міжнародних стандартів бухгалтерської звітності збільшують власні прибутки і зменшують роль держави у розбудові власної конкурентоспроможної економіки. Українському бізнес середовищу потрібна сформована система заходів щодо зміцнення економічної безпеки України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу Ступінь фінансової небезпеки оцінюється шляхом виявлення факторів ризику та методів впливу на їх зменшення. Інвестиційна активність постійно змінюється залежно умов та обсягів інвестування. Оцінкою ризику займаються рейтингові агентства. Подібно до того, як всі компанії мають власних бухгалтерів, які працюють за загальноприйнятими стандартами та методиками, компанії також залучають власних професіоналів для оцінки непередбачених ситуацій і фінансових зловживань. Вплив рейтингових агентств на світові економічні та політичні події посилювався після заборони урядом США найбільшим страховим компаніям і пенсійним фондам, разом контролюючим суму в межах 1 мільярда доларів, проводити операції з паперами, що не мали рейтингу, підтвердженого «визнаними» національними рейтинговими агентствами «Standard & Poor's», «Moody's», «Fitch Ratings» та інших, що дозволило рейтинговим агентствам до початку 1990 років отримати мільярдні обороти і майже нічим не обмежену і абсолютно безвідповідальну владу [1]. Спеціальний уповноважений комісії по цінним паперам і біржам США Кетлін Л. Кейсі, зауважила, що агентства кредитного рейтингу «великої трійки» підвели інвесторів. Саме тому ми сьогодні перебуваємо в такій ситуації. Найбільші рейтингові агентства привласнювали свої вищі рейтинги складним борговим інструментам, що не заслуговували статусу об'єктів інвестицій. І інвестори разом з ринками заплатили важку ціну. Звичайно, рейтингові агентства не єдина причина кризи, але вони зіграли свою роль, притому чималу [2].» Сьогодні, за сприянням глобальних рейтингових агентств, які стали загальноприйнятими орієнтирами фінансового стану,

швидкими темпами зростає спекулятивний капітал, збільшується прірва між виробничим і фінансовим сектором. А. Філіпенко вважає, що розвиток фінансових ринків та інституцій є вирішальним та невід'ємним чинником економічного зростання. Зростаюча лібералізація національних фінансових ринків, відсутність національного контролю за рухом капіталів, перехід до системи гнучких валютних курсів зумовили посилення глобальної фінансової інтеграції. Головні світові фінансові центри функціонують як єдиний ринок, основними особливостями якого є небачені в історії масштаби спекулятивної діяльності, висока швидкість здійснення фінансових операцій та масштабність фінансових накопичень. Процес глобалізації фінансових ринків дедалі більше відриває грошові потоки від національних економік. Фінанси під впливом глобалізації стають носіями шоків, хаотичності, що справляє деструктивний вплив та має руйнівні наслідки. Зростаюче домінування на глобальному просторі віртуального капіталу, що призводить до відриву фінансів від реального сектору, криє у собі, крім іншого, і потенційну глобальну небезпеку [3, с. 121–165]. Доктор економічних наук Жук В.М. наголошує, що «...у сучасному світі особливо гостро постає проблема економічних криз локального та глобального характеру. Бухгалтерський облік є унікальним інститутом, що забезпечує порозуміння та керованість у соціально-економічних середовищах різних рівнів»[6]. Тому в розвинутих країнах облікова і фінансова складова є необхідними розв'язання глобальних проблем. Питання економічної безпеки сьогодні набувають виняткового значення і є предметом активної уваги з боку як вітчизняних так і закордонних фахівців і науковців. Попри активного декларування глобальними економічними гравцями єдиного економічного середовища, яке «спрощує» виробничо-господарські і фінансові операції, кожна країна сьогодні намагається збудувати конкурентоспроможну національну економіку і постійно утримувати та зміцнювати свої позиції у світовій системі господарювання, мінімізувати наслідки глобальних загроз у разі їх виникнення, що, у свою чергу, забезпечить ефективне функціонування національної економіки та економічне зростання держави. Сучасний стан економічних взаємовідносин створює загрозу безпеці суб'єктів економічного процесу, спонукає їх до стихійного встановлення власних правил здійснення обліку господарських операцій, в яких регулююча і контролююча роль держави дедалі заміщується неформальними угодами між учасниками. Проблеми оцінки були і залишаються важливими для теорії та практики бухгалтерського обліку, адже вона є одним з основних його елементів, який дає змогу отримати інформацію про майно підприємства, його зобов'язання.

Отже, запровадження в облікову практику оцінки за справедливою вартістю пов'язано з появою таких об'єктів обліку, як фінансові інструменти – активи віртуальної економіки. Я. В. Соколов зазначає: «Основне завдання проведення айфарезу зводиться до того, щоб, перш за все, актуальні власники (власники на даний момент) і особливо потенціальні (можливі) власники акцій та інших цінних паперів мали реальне уявлення про активи фірм, які вони або хочуть продати (актуальні власники), або вважають за можливе купити (потенціальні власники). Для тих та інших прийнята на практиці оцінка за собівартістю є безглуздою [9]».

Не є таємницею, що інститути та організації транснаціонального капіталу (умовно назовемо їх інститутом глобалістів) через застосування в МСФЗ справедливої вартості нав'язують світу пріоритетність оцінки свого бізнесу та активів. Тобто існують потужні інституціональні інтереси у привабливішому поданні (оцінці) активів, значна частина яких відображає віртуальну економіку. Реалізація таких інтересів цілком можлива не тільки завдяки фінансуванню глобалістами розробки МСФЗ, що не приховується, але здебільшого з причин складності критичної оцінки методологічних підходів, запропонованих МСФЗ. Адже глобальний ринок є асиметричним – частина його учасників (зрозуміло яких) володіє більшою інформацією, потужнішими економіко-політичними можливостями. Можна стверджувати, що інститути та організації глобалістів мають більше можливостей видати бажане за дійсне. Їхня інституційна потужність здатна

методологічно формувати та нав'язувати світові через МСФЗ (і сформовані на їх основі національні стандарти) цінність певних активів [10].

Таким чином, щось важливе для глобалістів, оцінене силою лобістської методології та підкріплене вагомим інтересом і фінансовими можливостями потужних інститутів та організацій, буде вартувати більше, ніж реально існуючий актив з інверсійним інституціональним інтересом. У такий засіб сучасний глобалізований світ реалізує стратегію нав'язування цінностей. Усе частіше виникають кризові явища, які будуються на ситуаціях, коли кінцевий власник цінного паперу не може оцінити його реальну вартість із урахуванням ризиків.

«Глобальний» інститут нав'язує світові пріоритетність оцінки власного бізнесу, власних активів. Графічно ці протиріччя можна показати як зміну трендів вартості активів залежно від впливу інститутів реальної та віртуальної економіки на методологію оцінки (рис. 1).

За визначального впливу на методологію оцінки (через МСФЗ) інститутів віртуальної економіки (рис. 1) вартість віртуальних активів завищується. Тоді як вартість реальних, навпаки, знижується.

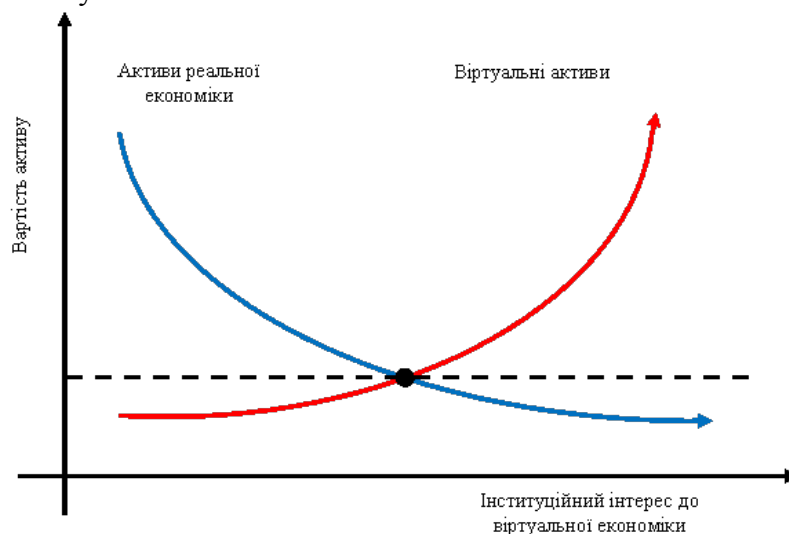


Рис. 1. Визначальний вплив інтересів інститутів віртуальної економіки (інституту глобалістів) на оцінку активів

Отже, без рівноваги сильніші інститути та їх об'єднання задаватимуть вектор розвитку методології в облікових стандартах як національного, так і міжнародного рівнів. Інституціональна теорія і запропонована наукова гіпотеза змінюють уявлення про формування методології та місію оцінки. Облікову оцінку сьогодні необхідно усвідомлювати не стільки як відображення якого-небудь конкретного факту в грошових одиницях, скільки як величину змістовного вираження інституціональних інтересів, що здатні нав'язувати «правила гри». Практичні дії всіх суб'єктів господарювання залежать від того, який вектор закладено інституціональним інтересом до «правил гри». Україна здатна і зобов'язана сформувати якісно нову участь бухгалтерського обліку в соціально-економічному просторі. Безцінним багатством є сільськогосподарські землі й екологічно чисті біологічні активи. На привабливе представлення саме цих ресурсів і має бути спрямований інституціональний інтерес нашої держави в МСФЗ. Землі, права користування ними, біологічні активи, стратегічні запаси зерна, і не тільки, є важливим фактором збалансованості світової економіки [11]. У світовому та вітчизняному обліку такі активи значно недооцінено, що завдає шкоди не тільки національним інтересам, але і світовій стабільності. Україні потрібно долучитися до процесу формування сучасної світової економічної системи разом з представниками міжнародних організацій. Реалізація зазначених та інших заходів сприятиме не лише формуванню повноцінного ринкового середовища, розвитку економіки, легалізації капіталу, процесу демократизації економіки і

суспільства в цілому, а й значному підвищенню конкурентоспроможності економіки та усуненню реальних загроз національній безпеці держави.

Рейтинги американських агенцій Мудіс (Moody's), Стандарт енд Пурс (Standard & Poors (S&P)) та американсько-британського агентства Фітч Рейтинг (Fitch Rating) стали загальноприйнятим орієнтиром фінансового стану. За оцінками самих агенцій, вони контролюють близько 95% глобального ринку рейтингових оцінок. Зокрема, на Стандарт енд Пурс припадає 40%, на Мудіс – 39%, на Фітч – 16%. Практика свідчить, що агенції регулярно припускаються помилок, а це призводить до фінансових втрат інвесторів. Суттєві помилки в оцінці ринків країн, що розвиваються, за даними ЮНКТАД, є ще масштабнішими [12, с. 39–40.]

Багатомільярдні обороти та прибутки інтернет компаній Гугл (Google), Яху (Yahoo), іБей (eBay) – інтернет-магазини, аукціони, онлайн-офіси (наприклад Google Apps, Google Analytics) – ця електронна комерція все сьогодні активно працює в Україні, але за відсутністю спеціалістів фіскальні органи не здатні контролювати ситуацію, обліковувати значні грошові потоки і оподатковувати частку на благо держави. Дуже важко знайти власника, поставити його на податковий облік і примусити сплачувати податки. Аналізуючи тенденції розвитку реальної і віртуальної економіки, приходимо до висновку, що частка віртуального бізнесу невпинно зростає. У той час, коли реальний сектор потерпає від корупційного тиску органів влади, непомірних витрат на оренду приміщень, пожежників, санстанцію, охорону, податкового навантаження - віртуальна економіка працює в режимі он лайн за допомогою глобальної Інтернет мережі. Сьогодні державні фінансові органи демонструють нездатність існуючої системи протистояти, а тим більше, упереджувати негативні тенденції сучасної глобальної віртуальної економіки.

Сучасні глобальні процеси вимагають адекватних змін від бухгалтерської інформаційної системи та формують потребу у новій універсальній та якісній світовій мові бізнесу. Поглиблення й уніфікація економічних інтеграційних процесів призводить до появи нових форм організаційної єдності держав у даній сфері міжнародних відносин, у тому числі за допомогою впровадження наднаціональних органів регулювання.

Стійкість і стабільність національної економіки передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, стримування дестабілізуючих чинників.

На сьогодні в Україні актуальним є завдання привести існуючу в країні систему бухгалтерського обліку і звітності у відповідність до вимог глобальної економіки та міжнародних стандартів. Постійно вдосконалюються електронні системи введення та реєстрації інформації, планування і контролю операційної діяльності. За допомогою мобільних пристроїв постійно генеруються і аналізуються колосальні масиви інформації. Економічний відділ, який аналізує річні звіти за 3 роки - це минуле століття. Швидке повернення інвестицій і конкурентоспроможний бізнес сьогодні тісно пов'язаний з використанням масиву інтернет даних за допомогою різноманітних програм і систем. Економічний відділ сьогодні – це група молодих людей з різних країн, які працюють в онлайн-офісі на потужних електронних пристроях.

Тому ми пропонуємо звернути увагу на проблемні питання та можливі напрямки розвитку власної економічної політики та стратегії, націленої на посилення економічної безпеки України:

➤ відсутність механізмів захисту національної економіки попри те, що в умовах відкритості економіки ця проблема набуває надзвичайної гостроти. Зусилля направлені на захист економічних інтересів, та інтелектуальної власності зарубіжних країн-партнерів;

➤ коригування власної нормативно-правової бази до вимог СОТ та ЄС за принципом «win-lose», тобто – (один виграє і збільшує прибутки, другий – втрачає) потрібно змінити на розробку єдиної стратегії СОТ – ЄС – Україна на принципі «win-win» (виграють та збільшують свої прибутки обидві сторони);

➤ розробка власних прогнозів потенційно загрозливих явищ і прийняття рішень щодо зменшення негативного впливу зовнішнього середовища в першу чергу на реальний сектор, експортоорієнтовані галузі та інноваційні проекти економіки України.

➤ незацікавленість менеджменту, власників, бухгалтерів, непрозорість бізнесу вимагає додаткові гроші та час на підготовку спеціалістів, розробку ліцензованих бухгалтерських програм, формуванні нової облікової політики та налагодження нової схеми «оптимізації» оподаткування;

➤ виникає гостра потреба у спеціалістах, тому необхідно вводити нові фінансові, бухгалтерські, IT спеціальності (наприклад – «глобальний підприємець») з обов'язковим вивченням міжнародних бухгалтерських документів та програмного забезпечення, що зумовлює потребу в коригуванні навчальних планів ВНЗ у студентів економічного напрямку навчання та отримання сертифікатів ACCA/DipIFR/CAPA/CIPA /CAPS – з метою організації обліку і контролю за віртуальним бізнесом;

➤ створення на базі Міністерства доходів і зборів, яке декларує себе як бізнес-партнера, платформи для електронної комерції, впровадження власної електронної системи розрахунків (електронні гаманці), електронної системи тендерних закупівель... Держава повинна надавати роботу фрілансерам, проводити навчання, надавати кредитні лінії, спираючись на програми державно-приватного партнерства одночасно с веденням обліку віртуальних транзакцій та впровадження мінімального оподаткування.

Висновки: Майбутню модель розвитку необхідно пов'язувати з прерогативою запитів до нього від національних та міжнародних інституцій. Ось чому будь-який елемент міжнародного співробітництва повинен бути всебічно проаналізований. Результати його втілення мають бути прогнозовані, що дасть можливість розробити необхідні заходи запобігання розвитку негативних процесів, особливо коли це стосується трудового потенціалу. Кожна країна, і Україна не виключення, має право і зобов'язана захистити свої національні інтереси. Перший крок до цього — надійне прогнозування наслідків будь-якого процесу в сучасному світі та розробка запобіжних заходів. Здатність до саморозвитку і прогресу означає спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні інтереси, створювати сприятливий інвестиційно-інноваційний клімат, розвивати інтелектуальний потенціал. Економіка, яка постійно розвивається, здатна протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам. Запровадження власної економічної політики і стратегії євроінтеграції сприятиме забезпеченню умов для формування фінансових ресурсів, достатніх для виконання конституційно закріплених функцій держави, дозволить збільшити надходження до бюджету, створить передумови покращення бізнес-середовища.

Анотація

Статтю присвячено необхідності зміцнення економічної безпеки України в умовах сучасного світового розвитку шляхом розробки власної економічної політики і стратегії євроінтеграції з урахуванням облікової і фінансової складових, які формують базу інформаційно-аналітичної системи будь-якої діяльності.

Ключові слова: фінансова небезпека, глобалізація, інституціональна теорія бухгалтерського обліку, віртуальна економіка, стратегія національної економічної безпеки.

Summary

This article is devoted to the need to strengthen the economic security of Ukraine in today's world development by developing their own economic policies and integration strategies based accounting and financial components that form the basis of information - analytic system of any activity.

Key words: financial risk, globalization, institutional theory accounting, virtual economy, national economic security strategy.

Список використаної літератури:

1. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://ru-trade.info/vliyanie-rejtingovyh-agenstv-na-ekono/>
2. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/Heinsvort_0709.pdf
3. Гришова І.Ю.Повышение финансово безопасности предприятий птицеводства. / И.Ю.Гришова, В.В.Бутенко// Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Тольятти. Россия. – 2013. № 1 – С.88-90.
4. Гришова І.Ю Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси №1, 2013.- С.99-105
5. Гришова І.Ю Формування фінансової складової економічної безпеки підприємницької діяльності машинобудівних підприємств / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Інноваційна економіка № 4, 2013. – С.319-324
6. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський.-К., 2009.- 391с. –укр.
7. Смирнов А. Кредитный пузырь и перколяция финансового рынка //
8. Вопросы экономики. – 2008. – № 10. <http://www.vopreco.ru/rus/redaction.files/10-08.pdf>
9. Жук В. М. Наукова гіпотеза трактування бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту. «Облік і фінанси АПК» № 2, 2012, с. 14–22.
10. Виртуальная экономика: Facebook почти полчаса стоил дороже «Газпрома» [Електронний ресурс]. Режим доступу: FB Pre-Market Trading (<http://www.nasdaq.com/symbol/fb/premarket>) (<http://www.anna-news.info/node/6108>).
11. Науковий журнал «Облік і фінанси» Електронний ресурс. Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1256/93/>
12. Жук В. М. Наукове обґрунтування формування стратегічних запасів зерна: перспективи України в умовах глобалізації,«Економіка АПК» № 5, 2012, с. 19–25.
13. Моисеев С. Регулирование деятельности рейтинговых агентств на монопольном рынке // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n2_2009.html#an3
14. Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 47-51. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>

УДК: 338.22.021.1

Кисельов О.Л.

ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

Постановка проблеми. Глобалізація світогосподарської системи, в якості основної вимоги до ефективного функціонування національної економіки, визначає її конкурентоспроможність на міжнародному рівні. Звичайно, всі країни не зможуть досягти лідерських позицій у світовій економіці. Завжди існуватиме диференціація країн за рівнем

економіко-технологічного розвитку, місцем у геополітичній системі, можливостями виходу на міжнародні ринки, рівнем забезпечення природними та фінансово-інвестиційними ресурсами, розвитком людського капіталу, історико-культурним базисом.

Одночасно, негативні тенденції структурної динаміки в національній економіці останніх років, вимагають формування якісно нових механізмів здійснення структурної політики, які доцільно визначати на основі та з врахуванням досвіду розвинених країни. Досвід цих країн може слугувати орієнтиром для визначення комплексу завдань і проблем, які встануть на шляху структурної перебудови національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість вітчизняних дослідників проблем структурної політики, серед яких В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Ліванова [1]; В. Базилевич [2]; І.П. Миколаєва [3], А.Ф. Мельник, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович [4] та ін., приділяють значну увагу вивченню відповідного закордонного досвіду. Дослідниками встановлено, що головною відмінністю розвинених економік є доволі рухлива структура, яка формується в умовах ринкової конкуренції і надає цим країнам можливість швидко та адекватно реагувати на зміни у світогосподарській кон'юнктурі.

Формулювання завдання дослідження. На основі аналізу змісту постіндустріальної трансформації соціально-економічних відносин, яка збільшує ступінь ентропії в економічній системі, у статті вирішується завдання визначення основних моделей структурної політики різних країн світу. Зміст відповідних цільових орієнтирів та механізмів їхньої реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми сучасної структурної політики набули самостійного статусу у кінці 70 на початку 80-х років ХХ ст., у процесі подолання наслідків світових економічних криз.

Конкретні заходи структурної політики у розвинених країнах стосувалися реформи фінансових ринків; скорочення державного регулювання внутрішніх товарних ринків і стимулювання конкуренції, у тому числі шляхом здійснення приватизації; серйозних податкових реформ; заходів, спрямованих на вдосконалювання ринків праці, збільшення їх гнучкості.

Структурна політика зводилася до коректування структури окремих ринків та інститутів, що дозволило підвищити якість роботи ринкового механізму і забезпечити найбільш ефективний розподіл ресурсів в економіці. Держава виконувала функцію «невидимої руки», яка на основі вбудованих у ринковий механізм фіскальних і грошових інструментів (податки, процентні ставки, пільги й субсидії), забезпечує прискорену та цілеспрямовану дію ринкових стимулів.

Аналіз досвіду структурної політики закордонних країн, надає змогу визначити три основні моделі її здійснення: по-перше, експортоорієнтована модель використання природних ресурсів; по-друге, «навздогінна» модель, яка може базуватись на основі стратегій імпорто-, або експортозаміщення; по-третє, випереджаюча – інноваційна модель.

Необхідно відзначити, що в сучасних умовах структурна політика більшості країн має комплексний характер. Чітко вираженою експортоорієнтованою спрямованістю відзначаються економіки країн Перської затоки: Саудівської Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратів, Ірану, Іраку, Кувейту, Катару. Північно-Африканських – Лівії та Алжиру, Південно-Американських – Венесуели та Еквадору. Проблема залежності від експорту енергоносіїв є однією з головних для економіки Росії. Зміст відповідної стратегії передбачає організацію видобутку та експорту природних ресурсів з наступним використанням отриманих доходів на цілі соціально-економічного розвитку. Екстенсивний характер відповідної моделі економічного розвитку відзначається низьким рівнем ефективності, формуванням економічної залежності від країн, які споживають відповідну продукцію, консервацією застарілої технологічної структури національної економіки, низьким рівнем розвитку людського капіталу.

Навздогінна модель структурної політики передбачає прискорення промислового розвитку за рахунок використання дешевої робочої сили та освоєння випуску конкурентоспроможної на світових ринках продукції. Виграючи цінову конкуренцію національні виробники закріплюються на міжнародних ринках товарів і технологій. Розвиваючи свої виробництва, вони починають випускати високотехнологічні товари з унікальними характеристиками, які користуються стабільним попитом. Відповідної стратегії на різних етапах розвитку дотримувалися Японія, Росія, Південна Корея, Китай, Таїланд, Малайзія, Індонезія та ін.

Стратегія імпортозаміщення в межах навздогінної моделі передбачає створення, стимулювання та підтримку національних виробників, за одночасного обмеження імпорту. Вона має ендогенну спрямованість та реалізується на основі використання наявних трудових, фінансових, матеріальних ресурсів. В якості основного інвестора, особливо на початкових етапах реалізації відповідної стратегії виступає держава. Протекціонізм, як прояв недосконалої конкуренції, звичайно знижує рівень конкурентоспроможності національних виробників. Роль держави, як регулятора економічних відносин полягає саме у забезпеченні умов для ефективного використання наявних ресурсів у напрямі технологічного оновлення та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Імпортозаміщення, у разі позитивних результатів, створює умови для диверсифікації або розширення діяльності окремих галузей і виробництв у напрямі випуску продукції орієнтованої на зовнішні ринки. Досвід автомобілебудування Японії, фармацевтичної галузі Індії, свідчить про можливість зміни орієнтації з внутрішнього ринку на зовнішній.

Вузькість національних ринків ускладнює завдання з організації повноцінних виробничих циклів, вирішення цієї проблеми стає можливим за умов регіональної кооперації країн та виробників в межах таких економіко-політичних організацій як ЄС або Митний союз.

Експортоорієнтована стратегія полягає у визначенні та стимулюванні розвитку так званих пропульсивних галузей – драйверів розвитку, які концентруються у «полюсах росту» та спричиняють кумулятивний ефект на розвиток соціально-економічних відносин. В залежності від макроекономічної кон'юнктури відповідну роль можуть відігравати як високотехнологічні галузі інформаційно-комунікаційних технологій та машинобудування, так і переробні галузі металургійної хімічної промисловості, і навіть сільське господарство. Звичайно, в умовах постіндустріального розвитку, найбільшим дифузійним потенціалом наділені високотехнологічні галузі, але за умов індустріально-аграрного характеру національної економіки, галузі, виробництва яких відносяться до третього технологічного укладу, відіграють роль базових у макроекономічній системі та експорті. Розвиток пропульсивних галузей стимулюється за допомогою системи податкових і митних преференцій, пільгового кредитування підприємств-експортерів, підтримки низького валютного курсу.

Експортоорієнтована стратегія структурної політики потребує особливо великих обсягів інвестиційних ресурсів. Досвід відповідних перетворень, свідчить про те, що тільки такі розвинені країни як США, Франція, Німеччина в змозі самостійно забезпечити свій економічний розвиток фінансово-інвестиційними ресурсами. Усі інші, включаючи Японію, активно залучали стратегічних інвесторів для реалізації конкретних проектів по створенню нових і новітніх з технологічної точки зору підприємств як на паритетних з національними інституціональними інвесторами умовах, так і в рамках організації іноземних підприємств на вигідних для них умовах (Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, Японія, Китай та ін.).

Орієнтація виробництв на світову кон'юнктуру передбачає визначення галузей національної економіки, спроможних виграти цінову та якісну конкуренцію. За відповідним сценарієм діють південнокорейські автомобілевиробники, відтискаючи на

світовому ринку автомобілебудування його лідерів – Японію і США. Експортна орієнтація добувних та переробних галузей національної промисловості дає найбільший економічний ефект у короткостроковому періоді. При цьому, якщо доходи від подібного експорту не використовуються для технологічного переоснащення і розвитку, то в довгостроковій перспективі спостерігається гальмування економічного росту і консервація відсталості технологічної структури. Подібним негативним досвідом відзначається на тільки економіка України, а і таких країн як Венесуела, Росія та ін.

Ускладнення характеру та змісту процесів сучасного економічного розвитку вимагає поєднання в практиці сучасної структурної політики позитивних елементів стратегій імпортозаміщення (стабільна зайнятість, задоволення внутрішнього попиту) та експортної орієнтації (міжнародне співробітництво, поліпшення конкурентоспроможності національної промисловості, участь у міжнародному поділі праці).

Інноваційна модель структурної політики передбачає Формування наукомісткої економіки за рахунок розвитку високотехнологічних виробництв товарів і послуг з високою доданою вартістю, що засновуються на розробці і застосуванні наукомістких і капіталоемних технологій, та формують нові внутрішні і зовнішні ринки збуту. Оптимізація галузевої структури відбувається на основі перерозподілу трудових, фінансових і матеріальних ресурсів, їх спрямуванні до нових та перспективних інноваційно-активних організацій, які здійснюють виробничу діяльність на основі передових науково-технічних розробок та орієнтуються на створення принципово нової продукції високої якості, яка володіє безумовними конкурентними перевагами.

Інноваційний розвиток економіки пов'язується з формуванням ефективної національної інноваційної системи, що засновується на державній підтримці її розвитку в усіх напрямках і етапах реалізації: формування й розвиток інноваційної інфраструктури, фінансування фундаментальних досліджень та їх практичне застосування у промисловому виробництві. Великий рівень капіталомісткості інноваційної моделі структурних перетворень обумовлює світову практику, за якої макроекономічні структури з відповідними можливостями, формувалися в результаті ефективного та стійкого зростання економіки в таких розвинених країнах, як США, Японія, Великобританія, Франція, Німеччина.

Ефективна структурна політика, таким чином, характеризується регулюючим впливом держави, що спрямовується на перерозподіл ресурсного потенціалу країни для забезпечення якісного відтворення бази економічного росту. Звичайно, структурна політика будується на основі визначення національних пріоритетів соціально-економічного розвитку, та відповідної методології забезпечення концентрації ресурсів і капіталів у пріоритетних напрямках.

Досить показовим є досвід здійснення структурної перебудови у Великобританії 80-х років ХХ ст. На першому етапі вона полягала в масовому впровадженні енергозберігаючих технологій і модернізації промисловості. Модернізація відбувалася на тлі часткового «згортання», часткового «відродження» стагнуючих традиційних галузей. Одночасно відбувались становлення і розвиток перспективних, високотехнологічних виробництв, які складають основу четвертого і п'ятого технологічних укладів. Крім того, досить швидким був зріст сфери послуг у порівнянні з ростом сфери матеріального виробництва.

Другий етап змін, характеризувався структурними перетвореннями, що відбувались внаслідок переходу до принципово нових інформаційних технологій, масової комп'ютеризації всіх видів економічної діяльності. Як результат, структурна перебудова охопила всі сфери економіки і трансформувала систему господарських зв'язків у напрямі горизонтальної архітекτονіки та самоорганізації.

Державна підтримка надавалася для здійснення модернізації, скорочення застарілих потужностей, розширення конкурентного середовища. Були прийняті

програми підтримки виробників інформаційного обладнання та робототехніки, у рамках яких надавалися дотації, що покривали спочатку до 50%, потім до 25-30% витрат підприємств. Потім у розряд пріоритетних включалися програми субсидування споживачів нової техніки. При цьому держава фінансувала до 20-25% вартості придбання й установки нового обладнання [5, с. 94].

В інших західних країнах, наприклад, у Німеччині структурна перебудова промисловості здійснювалася шляхом диверсифікації і деконцентрації підприємств. Були ліквідовані застарілі підприємства в цілих територіальних округах. У процесі банкрутства підприємств в результаті диверсифікації фінансово-інвестиційних потоків, відбувався перерозподіл промислового потенціалу, який супроводжувався купівлею-продажем, злиттям та поглинанням фірм. У Німеччині з 1985 по 1989 рр. кількість злиттів і поглинань збільшилася з 1,4 до 3,5 тис. Число найбільш великих трансакцій цього роду, що підлягають реєстрації у Федеральному картельному відомстві ФРН, тільки за 6 років (1983-1988) виросло в 2 рази (з 530 до 1000) [6].

Японський досвід здійснення структурних перетворень являє собою приклад генезису структурної політики від моделі імпортозаміщення до експортоорієнтованого розвитку національної економіки. Націоналізація всіх приватних підприємств та заборона імпорту американських автомобілів у 30-х роках XX ст. не призвели до вирішення проблем економіко-технічного відставання.

Наступний етап пов'язаний з формуванням експортоорієнтованої структури національної економіки був спрямований на створення умов для технологічного стрибка і формування на цій основі конкурентоспроможної виробничої бази. Під технологічним стрибком розумівся масовий перехід на нові технології та використання новітнього обладнання і техніки на підприємствах. При цьому, здійснювався не поступовий перехід від одного технологічного укладу до іншого, а різке оновлення технологічної бази виробництва по всьому технологічному ланцюжкові для випуску конкурентоспроможної продукції. Для галузей, які не відповідали загальносвітовим тенденціям науково-технічного прогресу, японським урядом були визначені строки для згорання виробництва. Скорочення виробництв проводилося відповідно до спеціальних державних п'ятирічних програм, прийнятих у рамках надзвичайних законів 1978 і 1998 рр., їх дія поширювалася на 14 галузей («Спеціальний надзвичайний закон про структурно-депресивні галузі» і «Тимчасовий закон для структурної перебудови ряду галузей»). Ліквідація застарілої техніки в структурно-депресивних галузях мала величезні масштаби, тільки в алюмінієвій промисловості вона склала близько 2/3 вартості всього обладнання [7, с. 67].

Основними факторами так званого японського «економічного чуда» можна вважати: по-перше, ефективне державне регулювання, яке проявилось в ініціюванні урядом реальних структурних зрушень у напрямі формування експорторієнтованої економіки, вдалому визначенні пріоритетних галузей, активній інвестиційній та адміністративній підтримці технологічної перебудови; по-друге, унікальна спроможність японського суспільства до неконкурентної кооперації та виключна виконавча відповідальність, які дозволяють створювати високотехнологічні продукти, що не мають конкурентних аналогів у світі [8, с. 207].

Наочною становиться принципова відмінність завдань структурної політики для різних держав на прикладі Японії і США. Стратегічною метою останніх було зміцнення лідируючих позицій у світовій економіці. Відповідні зазначені меті завдання передбачали забезпечення концентрації ресурсів у пріоритетних галузях, стимулювання випереджального розвитку високотехнологічних галузей п'ятого і шостого технологічних укладів: інформаційно-комунікаційної, аерокосмічної, автомобіле- та суднобудівної галузі, технологій енергозбереження, біо- і нанотехнологій.

Характерною рисою постіндустріального економічного розвитку США, є орієнтація на гнучке, диверсифіковане і дрібносерійне виробництво, з відповідними можливостями

до адаптації у мінливих умовах інформаційного суспільства. Відповідні можливості стають досяжними за рахунок поширення у всіх сферах виробництва техніки і технології нових поколінь, що засновуються на використанні інформаційно-комунікаційних технологій.

Широке використання промислових роботів, верстатів з числовим програмним управлінням, гнучких автоматизованих систем, систем автоматизованого проектування і т.п., що застосовуються, насамперед, в обробній промисловості, а також впровадження, електроплавильних і киснево-конверторних печей, будівництво на їхній основі міні-заводів дозволило різко знизити собівартість металургійної продукції й суттєво поліпшити екологічні показники виробництва. Однією з лідируючих наукоємних галузей, яка використовує принципово нові біотехнології є фармацевтика. Велика кількість експертів вважають, що саме біотехнології в комбінації з інформаційними технологіями визначатимуть структуру американської промисловості XXI століття.

Принциповим для розвинених економік постіндустріального періоду є постійне збільшення наукоємності виробництва. Оскільки, одним з постулатів сучасної, як її ще називають мережевої економіки є інверсійне ціноутворення, за якого дорого можуть коштувати лише товари, які надають їхнім власникам принципово нові можливості. Циклічність технологічного розвитку та підприємницька функція в умовах практично досконалої конкуренції, детермінують загальне збільшення витрат на НДДКР, удосконалення відповідної інфраструктури та кадрового забезпечення. На частку США доводиться близько 46% усіх видатків на НДДКР у розвинених країнах світу. Вони більш ніж удвічі перевищують відповідні видатки Японії, яка займає за цим показником друге місце у світі – 20% [9, с. 12].

Структурна політика організовується в межах зазначених вище стратегій: інноваційного, навздогінного, екстенсивного розвитку. Досвід структурної політики розвинених країн показує, що глобалізація світогосподарської системи підсилює процеси міжнародної інтеграції і спеціалізації, підвищує ступінь відкритості національних економік. Одним з головних пріоритетів стає формування економічно обґрунтованих торговельних відносин. Тому держава повинна визначити свою позицію відносно зниження рівня нееквівалентного обміну країни на світових ринках наукомістких товарів, технологій, інтелектуальних послуг, висококваліфікованої робочої сили.

В якості радикальних заходів структурної політики у світовій практиці одержали широке розповсюдження програми націоналізації збиткових підприємств і виробництв, приватизація державної власності. Ці заходи спрямовуються на здійснення технологічного прориву шляхом концентрації фінансово-виробничого потенціалу у найважливіших галузях національної економіки.

Науково-технічний прогрес постійно підвищує вимоги до кваліфікації робітників. Створення високопродуктивних робочих місць і зниження трудомісткості – один із пріоритетів соціально-економічного розвитку. Для розв'язання відповідних завдань у розвинених країнах здійснюються програми полегшення адаптації суспільства до структурних змін в економіці, у тому числі програми підготовки і перепідготовки кадрів, створення нових високотехнологічних робочих місць.

Здійснення структурних перетворень неможливе без управлінського впливу державних структур. У розвинених країнах до змісту структурної політики входять бюджетна, кредитна, податкова, торговельна, патентна і науково-технічна політики, федеральна контрактна система та заходи адміністративного контролю. Серед використовуваних інструментів можна відзначити прямі державні капітальні вкладення, цільове фінансування і субсидування, надання пільгових позик, укладання контрактів на розробку нової продукції і технологій, інвестиційні знижки, прямі державні закупівлі високотехнологічного обладнання, протекціонізм, податкові пільги, правила й норми амортизації, комплексні цільові державні програми.

Для вирішення завдань розвитку пріоритетних галузей економіки використовуються інструменти грошово-кредитного регулювання. В якості відповідного прикладу можна зазначити зниження ставки рефінансування. Захід, який здешевлює кредитно-інвестиційні ресурси для підприємств.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Узагальнюючи досвід структурної політики розвинених країн необхідно зазначити, що обов'язковими умовами її ефективності виступають:

- інтенсифікація державного регулювання економічної діяльності;
- реальна організаційна та фінансова державна підтримка пріоритетних напрямів економічного розвитку;
- визначення в якості пріоритетних напрямів – технологічного оновлення і розвитку високотехнологічних галузей національної економіки;
- збереження умов досконалої конкуренції, боротьба з монополізацією і тінізацією економіки.

Подальшого наукового опрацювання потребують проблеми екстраполяції відомих механізмів модернізації на національну специфіку економічного розвитку.

Анотація

На основі аналізу змісту постіндустріальної трансформації соціально-економічних відносин, яка збільшує ступінь ентропії в економічній системі, у статті вирішується завдання визначення основних моделей структурної політики різних країн світу. Зміст відповідних цільових орієнтирів та механізмів їхньої реалізації.

Ключові слова: моделі структурної політики, цільові орієнтири структурної політики, механізми структурної політики.

Аннотация

На основе анализа процессов постиндустриальной трансформации социально-экономических отношений, которые сопровождаются увеличением степени энтропии в экономической системе, в статье решаются задачи определения основных моделей структурной политики развитых стран мира. Содержание соответствующих целевых ориентиров и механизмов их реализации.

Ключевые слова: модели структурной политики, целевые ориентиры структурной политики, механизмы структурной политики.

Annotation

On the basis of analysis of the processes of post-industrial transformation of social and economic relations, which are accompanied by an increase in the degree of entropy in the economic system, the article desides the problem of determining the basic models of structural policies of developed countries. The content of the targets and mechanisms for their implementation.

Keywords: models of structural policy, structural policy targets, mechanisms of structural policies.

Список використаних джерел:

1. Перехідна економіка: Підручник/ В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Ліванова та ін./ За ред. В.М. Геєця. – К.: Вища шк., 2003. – 591 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2001. – 581 с.
3. Экономическая теория. Учебник / Под. Ред. И.П. Николаевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 527 с.
4. Національна економіка / А.Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович. – К.: Знання, 2011. – 463 с.

5. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920-1990 годов / Под ред. Макаровой А.М. – М.: Закон и право, 1995. – 345 с.
6. Структурные сдвиги в экономике капиталистических стран. – М.: ИНИОН, 1989. – 189 с.
7. Динкевич А.И. Экономическое развитие современной Японии / А.И. Динкевич // Деньги и кредит. – 1998. – № 10. – С. 65-69.
8. Кузнецов О.Д. История экономики / О.Д. Кузнецов, И.Н. Шапкин. – М.: Наука, 2002. – 460 с.
9. Супян В.Б. Американская экономика: новые реальности и приоритеты XXI века / В.Б. Супян. – М.: Анкил, 2001. – 152 с.

УДК: 339.13

Крикунова В.М.

АНАЛІЗ СТАНУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Конкурентне середовище розглядають одночасно як результат та умови взаємодії суб'єктів ринку, а також впливу певних зовнішніх чинників, перш за все, державного регулювання, на умови діяльності, що визначають рівень економічного суперництва і здатність окремих суб'єктів впливати на економічну ситуацію. З позицій інституціонального підходу, конкурентне середовище тлумачать як інституціональні умови координації діяльності суб'єктів ринку.

Огляд останніх публікацій. Конкурентне середовище як економічну категорію, методичні підходи до його дослідження, практичні проблеми забезпечення ефективного функціонування розглянуто у працях вітчизняних і зарубіжних науковців та аналітиків [3; 4; 5; 6]. Разом з тим, стан конкурентного середовища є динамічним. Темпи і масштаби змін відрізняються для конкретних ринків внаслідок впливу економічних (кількості і поведінки споживачів, конкурентів, постачальників, посередників, державної політики щодо конкуренції) і неекономічних (демографічних, природних, політичних, культурних, науково-технічних) чинників. На мікрорівні стан конкурентного середовища визначає стратегічний вибір фірми, а також форми її адаптації у короткостроковому періоді. Зазначене обумовлює актуальність аналізу поточних тенденцій розвитку конкурентних відносин в Україні.

Метою статті є визначення особливостей конкуренції на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, формування рекомендацій щодо підвищення ефективності конкурентного середовища.

Виклад основного матеріалу. Урізноманітнення організаційно-правових форм господарювання та зміна засад взаємодії економічних суб'єктів у вітчизняній економіці призвели до формування середовища, що оцінюється науковцями як «квазіринкове», оскільки транзитивний характер економіки модифікує й ускладнює функціонування ринкового механізму [6]. З одного боку, нові ринкові ніші створюють потенційні можливості для ринкових суб'єктів і сприяють розвиткові конкуренції. З іншого боку, тінізація економіки, негативний вплив окремих інституційних чинників перешкоджають вільному переливу капіталу і руху товарів та формуванню ефективного конкурентного середовища. Водночас, «ринково-конкурентні відносини в нинішніх умовах стають не лише складнішими, а й структурно диференційованішими і гнучкішими» [3].

Тенденції до концентрації є іманентною рисою ринкової економіки. На сучасному етапі її функціонування з'являються нові чинники монополізації (інтелектуалізація економіки, формування глобальної фінансової системи і фінансових ринків, зростання розміру незворотних витрат та посилення концентрації капіталу і виробництва тощо), а також фактори, які суперечливо впливають на конкурентне середовище, поетапно стимулюючи то загострення конкуренції, то її згасання (лібералізація економіки та зниження бар'єрів входу на ринок, розвиток інформаційних технологій, інтернаціоналізація НТП і виробничого процесу, динамічний розвиток інновацій) [4].

Особливості конкурентного середовища у теоретичному аспекті розкриті в межах класифікації типів ринкової структури: монополії, олігополії, досконалої та монополістичної конкуренції, що дало змогу побудувати відповідні моделі конкурентного середовища, структура яких містить такі загальні елементи: суб'єкти підприємницької діяльності, конкуренти, споживачі, постачальники ресурсів, регуляторний інструментарій.

На практиці АМК України використовує такі методики оцінки структурних передумов конкуренції: 1) визначення сукупних часток підприємств, що функціонують в умовах певного ринку, в загальному обсязі реалізованої продукції; 2) співставлення кількості ринків з різними структурними передумовами у загальній кількості ринків в Україні. За результатами відповідних обстежень ринки продукції рослинництва і тваринництва, текстильної продукції, одягу, взуття, поліграфічної продукції, будівничих послуг, послуг у більшості видів фінансової діяльності, у сфері вантажних перевезень автотранспортом, рекламної діяльності, в оптовій торгівлі характеризують як ринки з конкурентною структурою. Прикладами товарних ринків з олігопольною структурою є ринок послуг мобільного зв'язку, ринок коксу, моторних бензинів, ринок пива, тютюнових виробів, цементу.

Ринки зі структурними ознаками індивідуального домінування є поширеними у добувній промисловості, в окремих підгалузях машинобудування, хімічної промисловості, в обробленні відходів, на водному транспорті. Високий рівень ринкової концентрації на них значною мірою обумовлений бар'єрами входження у вигляді високої фондомісткості, тривалих термінів окупності інвестицій, залежністю від обмежених або зовнішніх джерел сировини, інфраструктури. Подрібнення підприємств, при цьому, як правило, є неможливим з технологічної точки зору або невиправданим – з економічної.

До ринків, на яких діє один або практично один суб'єкт господарювання, належать ринки природних монополій та ринки, монополізація яких є результатом рішень влади: ринок послуг з передачі електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами; користування об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування; транспортування нафти та природного газу магістральними газопроводами та інші.

За даними Антимонопольного комітету України, 7,2% продукції у 2012 р. реалізувалося на ринках, де структурні передумови конкуренції повністю відсутні, що відповідає показникові попереднього року (рис. 1) [1]. Обсяги продажу на ринках з ознаками домінування однієї фірми зменшилися від 27,6% до 25,9% (на 1,7%). Водночас цей показник на олігопольних ринках підвищився на 2,3% і склав у 2012 р. 17,7%. 49,2% продукції реалізується економічними суб'єктами, що діють на ринках, де структурні обмеження конкуренції відсутні. Цей індикатор на 0,6% менше відносно 2011 р.

Співставлення структурних передумов конкуренції 2012 р. з 2001 р. виявило зменшення обсягу реалізації на конкурентних ринках на 4,7% і монополізованих ринках на 4,6% за одночасного підвищення частки олігопольних ринків (на 6,1%), а також ринків з домінуванням однієї фірми (3,2%).

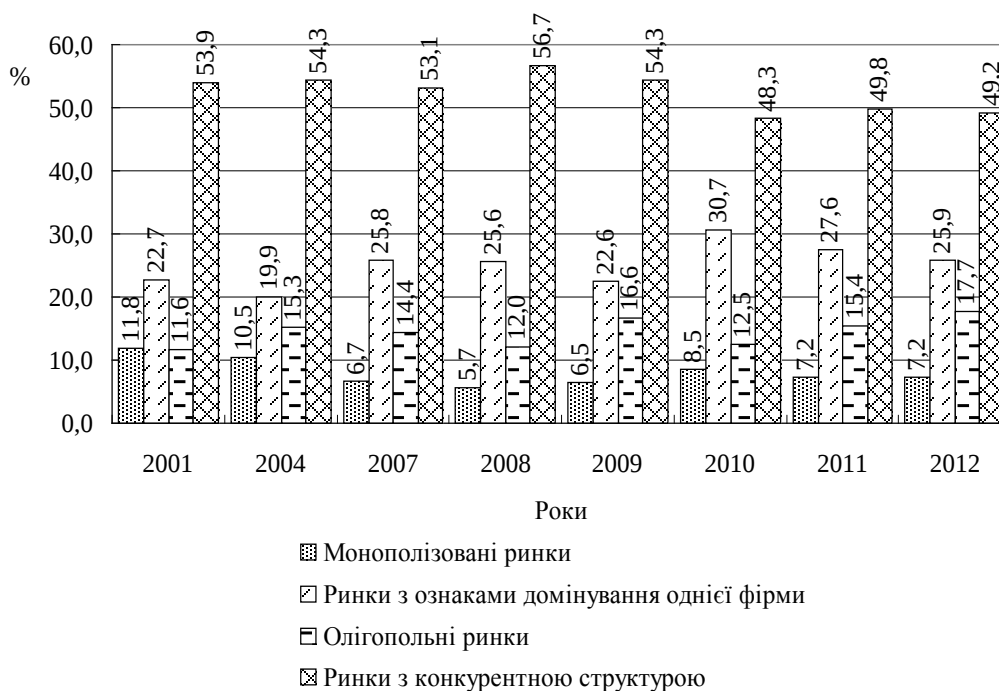


Рис. 1. Структурні передумови конкуренції в економіці України, % (частка підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції; 2001 р. – в обсязі виробництва)

Отже, незважаючи на скорочення ступеня монополізму у «чистому вигляді», тенденція до концентрації, що часто супроводжується антиконкурентними діями, у вітчизняній економіці зберігається. Підвищення рівня концентрації може не лише послаблювати, а й загострювати конкуренцію, коли цей процес пов'язаний з поширенням нових, прогресивніших форм господарювання, каналів просування товарів тощо (наприклад, на ринках послуг оптово-роздрібної торгівлі продовольчими та побутовими товарами) [2]. Водночас спостерігається зростання впливу неформальних монополістичних утворень, що діють на основі привілеїв, вибіркової, винятків, ренти через об'єднання влади та капіталу [3].

Аналіз показника монополізації (розрахований як частка всіх суб'єктів господарювання, що діють на монополізованих ринках, в обсязі реалізованої продукції галузі) у галузевому розрізі показав, що рівень монополізації на початок 2012 р. порівняно з попереднім періодом зменшився у 27 галузях. Зниження рівня монополізації спостерігалось на ринках харчової, текстильної та деревообробної, гумової та пластмасової промисловості, металургії, виробництва машин та устаткування, коксу, будівництва, торгівлі транспортними засобами та їх ремонту тощо. Водночас у 17 галузях рівень монополізації підвищився: у галузі оброблення металу, виробництва меблів, роздрібної торгівлі побутовими товарами, оброблення відходів тощо. В інших галузях цей показник залишився без змін.

Умови конкуренції у різних секторах економіки суттєво залежать від особливостей техніко-економічного функціонування економічних суб'єктів, тобто масштабів діяльності, потреби в особливих знаннях, техніці, технології, фінансових ресурсах, наявності правових бар'єрів тощо. Найкращі структурні передумови конкуренції зберігаються у торгівлі – 75,4% товарів реалізуються на ринках з конкурентною структурою. Порівняно сприятливими структурними умовами характеризується агропромисловий сектор, де 59,1% товарів (робіт, послуг) реалізується на ринках з конкурентною структурою. Водночас конкурентне середовище у секторі транспорту та зв'язку можна оцінити як неефективне: 14,4% загального обсягу товарів (робіт, послуг) реалізується на ринках з конкурентною структурою.

Наведене співвідношення конкурентного та монопольного секторів в Україні, за

оцінками науковців, було характерним для економіки індустріальних країн середини ХХ століття. В інформаційній економіці у конкурентних умовах створюється понад 80% загального обсягу товарів, робіт і послуг, а за відсутності конкуренції – не більше 2% [2].

Суперечливий вплив монополізації ринків на розвиток економічної системи зумовлює необхідність реалізації державної конкурентної політики. Її завдання полягає у тому, щоб, з одного боку, створити умови для забезпечення конкурентних переваг національної економіки в ситуації міжнародної інтеграції й наростаючої конкурентної боротьби, а з іншого боку, не допустити концентрації, спрямованої на здобуття окремими суб'єктами монопольної влади на внутрішньому ринку. Зазвичай конкурентоспроможності національних виробників на світових ринках віддають перевагу порівняно з обмеженням їх ринкової влади на вітчизняних ринках. В цілому спостерігається посилення ролі держави у розвитку конкурентних відносин. На думку науковців, у сучасних умовах чітко проявилася закономірність: що ефективніше держава захищає і підтримує економічну конкуренцію на ринках, то точніше ринкові механізми вимірюють витрати і результати діяльності суб'єктів господарювання на усіх рівнях економічної системи [3].

Основним суб'єктом державної конкурентної політики є Антимонопольний комітет України, до функцій якого відноситься, зокрема, вживання заходів щодо захисту конкуренції відповідно до чинного законодавства. У 2012 р. Комітетом припинено 5820 порушень, що майже на 30% більше, ніж у 2011 р. З них 2540 стосувалися порушень у вигляді зловживань монопольним (домінуючим) становищем, 521 – антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання, 1281 – антиконкурентних дій державних органів, 776 – недобросовісної конкуренції. Аналіз галузевої структури порушень виявив, що найвища частка припадає на ринки житлово-комунального господарства (15,33%) та адміністративних послуг (10,73%) (переважно у формі антиконкурентних дій органів влади), агропромислового (14,41%) і паливно-енергетичного (7,74%) комплексів (переважно у формі антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання) [1].

За оцінками аналітиків, в цілому конкурентне середовище в Україні характеризується надмірною часткою природних монополій у загальному обсязі виробництва, неефективним механізмом державного регулювання у сфері конкуренції, необґрунтовано високим рівнем концентрації на потенційно конкурентних ринках, відсутністю рівних умов конкуренції для всіх суб'єктів господарювання на більшості ринків, надмірною ускладненістю дозвільних процедур, високим рівнем плати за адміністративні послуги. Існуючі перешкоди на шляху розвитку конкурентних відносин вважають одним з найважливіших чинників, що обумовлює низький рівень ефективності української економіки.

Для оцінювання структурних зрушень, що безпосередньо впливають на формування конкурентного середовища, використовують низку індикаторів. Наприклад, The Heritage Foundation з 1995 р. у співпраці з The Wall Street Journal визначає Індекс економічної свободи, який враховує основні складові свободи економічної діяльності. В Індексі аналізують 10 компонентів економічної свободи, згрупованих у 4 категорії: верховенство права (права власності, свобода від корупції); обмежений уряд (фіскальна свобода, державні витрати), регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода) і відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода). Індекс комбінує кількісні і якісні показники і розраховується як середнє арифметичне 10 економічних свобод. Індекс має значення від 0 (найгірше значення) до 100 (найкраще). За результатами оцінки країни потрапляють до 5 груп: вільні – з показником індексу від 80 до 100, в основному вільні – 70-79,9, помірно вільні – 60-69,9, в основному скуті – 50-59,9, пригнічені – 0-49,9 [7].

У рейтингу економічно вільних країн Україна займає позицію серед 20% країн, найбільш пригнічених з точки зору економічної свободи. Показник Індексу економічної свободи України стабільно знижувався впродовж 2008-2013 рр. Протягом цього періоду за

практично незмінного середнього показника по всіх країнах світу Україна втратила близько 10 балів і 30 місць у рейтингу (рис. 2) [7]. Найпроблемнішими пунктами є інвестиційна свобода, державні видатки, свобода від корупції і свобода бізнесу. Найвищі оцінки в Україні стабільно отримує свобода торгівлі завдяки досить низькому показнику середньозваженого митного збору. Низька оцінка інвестиційної свободи зумовлена в основному непрозорістю і неефективністю роботи чиновників у сфері інвестиційної діяльності в країні, обмеженнями для іноземних інвесторів на купівлю землі, обмеженнями мобільності капіталу. Високий рівень державних видатків значно послаблює групу компонентів економічної свободи – «обмежений уряд». Індекс свободи від корупції має низькі показники через критичне поширення цього явища, що підтверджує Індекс сприйняття корупції від Transparency International.

На початок 2014 р. ІЕС склав 49,3 балів (середній показник у світі 60,3 балів), і Україна посідає 155 місце зі 178, що є найнижчим показником з 43 європейських держав, проте на 6 позицій вище попереднього року.

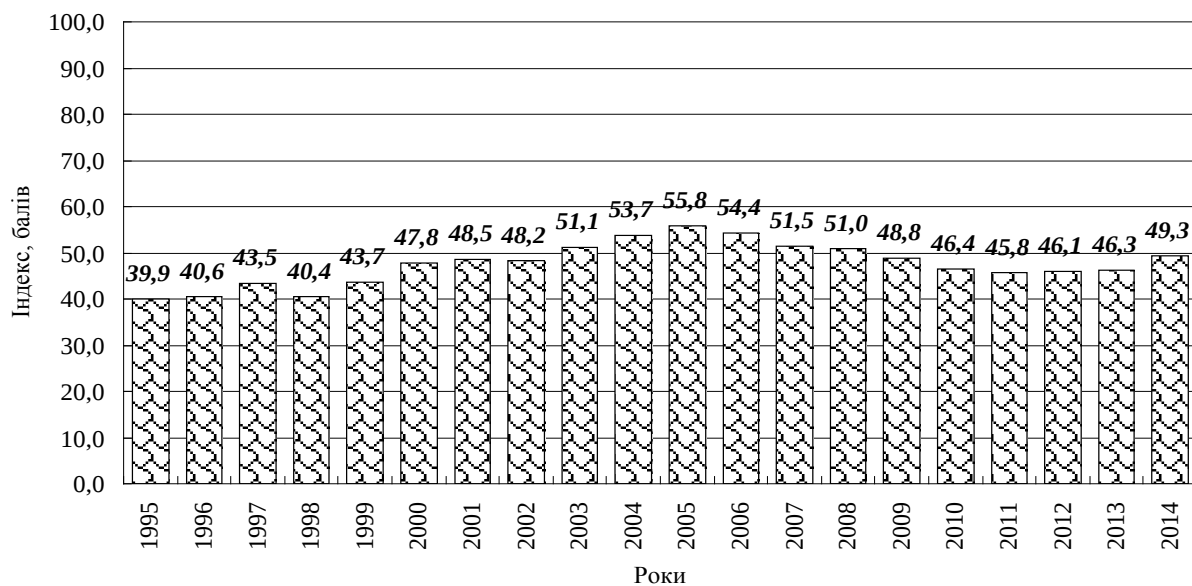


Рис. 2. Динаміка Індексу економічної свободи в Україні

Основними напрямками формування оптимального конкурентного середовища є забезпечення належних інституційних передумов ефективної конкуренції, недопущення деформацій ринкового механізму внаслідок втручання державних органів; розвиток належного інформаційного забезпечення функціонування товарних ринків; створення та розвиток ефективних каналів розповсюдження товарів, створення та підтримання сприятливого інвестиційного клімату, усунення та недопущення перешкод вступу на товарні ринки, забезпечення функціонування ефективної системи державного регулювання тарифів на послуги суб'єктів природних монополій тощо.

Висновки. Розвиток конкурентного середовища є необхідною умовою ефективного функціонування ринку і визначається взаємодією сукупності елементів і чинників на макро- та мікрорівні. У першому випадку виключне значення має реалізація державою заходів щодо сприяння конкурентним відносинам, обмеження монополізму, попередження антиконкурентних дій. Економічна політика держави має бути спрямована на подальшу модернізацію системи захисту конкуренції та антимонопольного регулювання. Водночас ефективне конкурентне середовище неможливе без розвитку кожного учасника ринку, зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Анотація

У статті досліджено стан конкурентного середовища й чинники, що впливають на його формування в Україні. Проаналізовано динаміку структурних передумов конкуренції та виявлено підвищення рівня економічної концентрації у вітчизняній економіці. Розглянуто основні напрями підвищення ефективності конкурентних відносин.

Ключові слова: конкурентне середовище, рівень концентрації, державна конкурентна політика, індекс економічної свободи.

Аннотация

В статье исследуется состояние конкурентной среды и факторы, которые влияют на ее формирование в Украине. Проанализирована динамика структурных предпосылок конкуренции и установлено повышение уровня экономической концентрации в экономике Украины. Рассмотрены основные направления повышения эффективности конкурентных отношений.

Ключевые слова: конкурентная среда, уровень концентрации, государственная конкурентная политика, индекс экономической свободы.

Summary

This paper investigates the competitive environment and the factors that influence its formation in Ukraine. The dynamics of structural preconditions of competition is analyzed and increasing of economic concentration in the domestic economy is identified. The main directions of improving the efficiency of competition are considered.

Keywords: competitive environment, the level of concentration, the state competition policy, the index of economic freedom.

Список використаних джерел:

1. Звіт Антимонопольного комітету України за 2012 рік. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Доступно за адресою: www.amc.gov.ua
2. Конкуренція в Україні. Аналітична доповідь щодо стану, тенденцій і проблем розвитку економічної конкуренції в Україні у 2000-2005 роках / Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Доступно за адресою: www.amc.gov.ua
3. Лагутін В. Д. Сучасна методологія дослідження ринково-конкурентних відносин / В. Д. Лагутін // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 60-62.
4. Ульянов К. Є. Монополізація ринків та її регулювання в умовах глобалізації / К. Є. Ульянов. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. М-во освіти і науки України, Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2013. – 20 с.
5. Усик Н. И. Формирование конкурентной среды и конкурентная политика / Н. И. Усик // Теоретическая экономика. – 2012. – № 4. [Електронний ресурс]. – Доступно за адресою: www.theoreticaleconomy.info/articles/611.pdf
6. Филук Г. Оцінка конкурентного підприємницького середовища в Україні: методологічні аспекти / Г. Филук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – № 124-125. – С. 19-21.
7. Index of Economic Freedom 2014. The Heritage Foundation. [Електронний ресурс]. – Доступно за адресою: <http://www.heritage.org/index/>

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. М'ясопереробна промисловість є однією з важливих галузей продовольчого комплексу України, вона має визначальне значення для забезпечення стабільної соціально - економічної ситуації, її основне завдання полягає в переробці продукції тваринництва з метою задоволення потреб населення у м'ясних виробах. В умовах ринкової трансформації економіки проблеми забезпечення ефективного управління м'ясопереробною промисловістю набувають особливої гостроти.

Важливим є вирішення завдань стратегічного економічного розвитку галузі, адаптованої до змін зовнішнього економічного середовища, використання і зміцнення її наявного потенціалу, що створює передумови економічного зростання, а також зростання рівня конкурентоспроможності. Досягти цього можливо за рахунок розробки і реалізації стратегічних рішень як на галузевому рівні, так і рівні підприємства.

Необхідною складовою успішної економічної діяльності м'ясопереробних підприємств є своєчасне та детальне проведення об'єктивної діагностики. З розвитком ринкових відносин вагомість цих процесів зростає, оскільки трансформаційна здатність ресурсів зумовлює їх універсальність, унікальність та значущість у площині економічного середовища.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Загальновизнаний внесок у розвиток даної галузі здійснили видатні науковці - аграрники: В. Андрійчук, О. Балан, П. Бечко, М. Дем'яненко, М. Малік, Ю.Лупенко, П. Саблук, І. Гришова, І. Крюкова, В. Русан, О. Непочатенко, Чупіс А. В, Т. Шабатура. та інші. [1-12]

Віддаючи належне існуючим науковим фундаментальним розробкам, слід відмітити, існування значних розбіжностей у визначенні сутності діагностики, та діагностуванні економічної діяльності м'ясопереробних підприємств, що вимагає подальших поглиблених досліджень з метою пошуку шляхів оптимального їх вирішення.

Формулювання завдання дослідження. Під час опрацювання та дослідження літературних джерел виявлено, що на сьогоднішній день ще не склалося єдиного погляду на місце і роль діагностики економічної діяльності м'ясопереробних підприємств і спостерігається обмеженість висвітлення у публікаціях змісту, завдань та методичного інструментарію, тоді як діагностика, це не тільки процес розпізнавання стану підприємств, а й постановка діагнозу який необхідний для ухвалення та прийняття управлінських рішень. Нестача фінансових ресурсів практично повністю паралізує всю діяльність суб'єкта господарювання, що зумовлює необхідність постійної діагностики. Саме ці фактори і визначають актуальність даної статті, її мету та завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Методичні основи діагностики економічної діяльності м'ясопереробних підприємств передбачають здійснення повного аналізу за результатами його господарської діяльності та відпрацювання оптимальних пропозицій щодо усунення виявлених недоліків, тому повинна бути обов'язковою складовою управління підприємством. Основою діагностики економічної діяльності м'ясопереробних підприємств повинен бути постійний аналіз та контроль за складом, структурою та рухом фінансових ресурсів, для визначення їх раціональної структури і обсягу.

Виходячи з цього діагностика економічної діяльності м'ясопереробних підприємств повинна включати: оцінку фінансового стану, аналіз активів, визначення платоспроможності та ліквідності балансу, який передбачає перебудову активів за ознакою ліквідності і пасивів за ознакою терміновості їх погашення, а також оцінку структури джерел фінансових ресурсів підприємства. За роки здійснення реформ в

результаті прорахунків в організаційній, фінансовій, кредитній і зовнішньоторговельній політиці в м'ясопереробній промисловості виявилися негативні тенденції, що призвели до суттєвого зниження обсягів виробництва продукції, погіршення забезпечення населення вітчизняними продовольчими товарами.

Серед особливостей функціонування м'ясопереробної галузі України, що негативно впливають на її розвиток слід зазначити наявність конкуренції як в аспекті продажу готової продукції, так і постачання переробних підприємств сировиною. Хоча відповідно об'єктивним ринковим законам дефіцит пропозиції продукту регулюється підвищенням його ціни, проте в даний час ціни на м'ясо для переробної промисловості достатньо стабільні. В той же час, збільшення витрат на закупівлю сировини з боку м'ясопереробних підприємств незмінно викликає зростання цін на готові м'ясні вироби.

Перш за все, необхідним є формування завдань м'ясопереробної галузі, які повинні здійснюватись на державному рівні в рамках проведення державою економічної політики. Також важливим є проведення аналізу соціально-економічного стану та розвитку м'ясопереробної галузі за останні 10 років, оцінка зовнішніх і внутрішніх чинників їх розвитку, визначити стратегічні цілі перспективного розвитку м'ясопереробної промисловості, та опрацювання поетапного плану дій і механізмів реалізації розробленої стратегії розвитку на найближчі 10 років з подальшим корегуванням її положень у відповідності з результатами експертизи і діагностики виконання стратегії.

В основі діагностики економічної діяльності м'ясопереробних підприємств лежить аналіз і керування фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання. Методичні основи діагностики економічної діяльності значно розширюють коло проблем для вивчення і дають змогу вирішувати більш складні проблеми стратегічного характеру. В умовах ринкової економіки м'ясопереробні підприємства вступають в конкурентні відносини з іншими виробниками.

Для уникнення банкрутства і забезпечення високої конкурентоспроможності м'ясопереробним підприємствам необхідна діагностика, яка слугує одним із механізмів дослідження ринку та забезпечення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств, за допомогою якого відбувається раціональний розподіл матеріальних і фінансових ресурсів.

Основними завданнями діагностики м'ясопереробних підприємств є:

- оцінка динаміки ліквідності та платоспроможності підприємства;
- ефективність використання ресурсів;
- аналіз забезпеченості власними оборотними активами;
- визначення стану підприємства на ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності.

В ринкових перетвореннях застосування основ діагностики дає змогу визначити необхідний обсяг ресурсів, який кількісно дорівнює обсягу ресурсів, для покриття витрат м'ясопереробних підприємств та його поточних фінансових зобов'язань. Застосування діагностики економічної діяльності сприяє не тільки визначенню потреби в ресурсах, а й уникненню встановлення необґрунтованих фінансових нормативів при фінансовому плануванні та здійсненню контролю за їх раціональним використанням.

Метою діагностики економічної діяльності є встановлення внутрішніх і зовнішніх чинників та інтенсивності їх впливу на ефективність процесу фінансового забезпечення м'ясопереробних підприємств, та розробка фінансових планів і прогнозів щодо напрямів і способів поліпшення фінансового забезпечення. Відповідно до результатів та висновків діагностики обираються методи фінансового забезпечення, які найбільше відповідають його фінансовому стану, потенціалу і зокрема ринковим можливостям та впливу зовнішнього середовища.

Існуючі системи і методи економічного аналізу та діагностики за даними дослідження переважної більшості ґрунтуються на визначенні економічних показників,

які відображають внутрішньо - господарські процеси на підприємстві та в сукупності можуть давати суперечливу інформацію, ускладнюючи процес прийняття рішень. Для ефективного управління підприємством необхідним є знання його поточного стану, об'єктивної та достовірної інформації про те, як існував і розвивався об'єкт в попередні періоди, які закономірності функціонування йому властиві, можливі траєкторії й діапазони коливань параметрів підприємства в майбутньому. В ринкових умовах значно розширилися можливості керівництва підприємства з управління виробництвом, що потребує наявності не тільки відповідної аналітичної інформації, а певної структуризації для прийняття управлінських рішень у різних сферах управління. Однією з основних задач управління є наявність повної та достовірної інформації про стан об'єкта управління.

Навіть за умов її наявності виникають певні складності, наприклад, визначення мінімального достатнього обсягу даних, що дають змогу суб'єкту управління мати чітке уявлення про стан об'єкта управління. Отримання повної та достовірної інформації потребує значного вкладення коштів, які часто обмежені, також надлишкова інформація може призвести до ускладнень при прийнятті обґрунтованого рішення.

Завданням діагностики економічної діяльності є, перш за все, системна оцінка результативності господарської діяльності за кілька періодів, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на неї, а також визначення реальної фінансової стійкості підприємства в цілому, чи окремих аспектів його платоспроможності, кредитоспроможності, інвестиційної привабливості.

І зовнішні, і внутрішні фактори в процесі дослідження виокремлюють наступні підгрупи. Так, із зовнішніх факторів розглядаються суто ринкові (рівень попиту, пропозиції, стабільність валютного ринку тощо); фактори, що формують загрозу банкрутства суб'єкта (інфляція, рівень безробіття, стабільність законодавчої та податкової бази); фактори, які структура визначає самостійно з урахуванням специфіки своєї діяльності.

Внутрішні фактори, насамперед, пов'язані з операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства що визначають використання фінансових ресурсів, структуру поточних витрат, тривалість будівельно-монтажних робіт, структуру та ліквідність активів, дебіторську заборгованість, рівень фінансових ризиків тощо.

Застосування діагностики на м'ясопереробних підприємствах сприяє здійсненню контролю за раціональним використанням ресурсів та уникненню застосування необґрунтованих фінансових нормативів, які розробляються при фінансовому плануванні. Внаслідок цього необхідно обґрунтувати методи та методичні прийоми щодо здійснення діагностики економічної діяльності м'ясопереробних підприємств. Метод – це спосіб, прийом пізнання явища.

Методика (методичний підхід) – це сукупність методів вирішення конкретного завдання. В існуючій економічній літературі зустрічаються різноманітні методичні підходи щодо здійснення діагностики економічної діяльності суб'єктів господарювання. Також надаються пропозиції при аналізі фінансового стану розраховувати коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості тощо.

Спроби систематизувати методичне забезпечення діагностики економічної діяльності м'ясопереробних підприємств у економічній літературі майже не спостерігаються. Учені - економісти зосереджуються більше на висвітленні окремих методичних підходів щодо діагностики економічної діяльності, які ґрунтуються в основному, на використанні інтегральних показників або системи часткових показників.

Основними методичними підходами, які можуть бути використані під час діагностики економічної діяльності є: агрегатний, коефіцієнтний та інтегральний підходи.

Агрегатний підхід полягає в обчисленні оціночних агрегатів, що розраховуються ґрунтуючись на фінансовій звітності, на підставі чого будується балансова модель оцінки фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнтний підхід заснований на розрахунку відносних показників (коефіцієнт абсолютної ліквідності рентабельності тощо).

Інтегральний підхід, передбачає використання спеціально розроблених економіко - математичних моделей для отримання узагальнюючого висновку.

Також виокремлюють математичні та графічні методи. Математичні методи передбачають розрахунок цифрових значень показників, на основі яких робиться остаточний висновок. Графічний метод передбачає поділ на певні сегменти. Графічний метод переважно використовується як допоміжний інструмент. Зазначені методи та підходи для проведення діагностики є загальними, тому повинні бути адаптовані до специфіки функціонування підприємств м'ясопереробної галузі.

Після обрання методу здійснення діагностики економічної діяльності, важливо провести збір інформації та передбачити створення інформаційного поля. Діагностика може бути проведена з використанням кількісної, якісної та змішаної інформації.

Кількісна інформація ґрунтується на інформації фінансової звітності. Якісна інформація надходить від експертів, які займаються збором та узагальненням інформації, яка має суб'єктивний характер. Змішана інформація базується на поєднанні даних кількісної та якісної інформації.

В результаті виконання всіх етапів діагностики є можливість отримати повну, вірогідну та неупереджену інформації щодо стану фінансового забезпечення м'ясопереробних підприємств, результати їх діяльності та можливу динаміку у майбутньому.

Більш точний і фундаментальний підхід щодо діагностики економічної діяльності с позиції їх фінансової безпеки висвітлений у роботах Гришової І. Ю. та Шабатури Т. С. [2,3]. В їхніх роботах діагностика розглядається більше з позицій системного та потокового підходу, що дозволяє не тільки всебічно оцінювати стан об'єкта в умовах неповної інформації, але й виявляти проблеми його функціонування. З позицій даного підходу існує можливість вивчати режими функціонування системи в майбутньому періоді та розглядати фінансову захищеність системи в процесі її еволюції.

До того ж, Т. С. Шабатура вказує на суттєві відмінності діагностики економічної діяльності від аналізу, які не враховувались багатьма авторами: на відміну від економічного аналізу, що направлений на вивчення динаміки економічних показників, а діагностика дозволяє ще й виявляти структуру зв'язків між цими показниками, щільність та динаміку даних зв'язків.

З усього вищесказаного доцільно визначити загальні принципи діагностики економічної діяльності м'ясопереробних підприємств:

- інтегрованість у загальну систему аналізу - система діагностики повинна мати цільовий характер та поєднувати специфіку бізнесу і пріоритети власників;
- науковий характер досліджень - у процесі діагностики доцільно орієнтуватися на використанні сучасних, достатньо теоретично обґрунтованих методик і заходів, що забезпечить досягнення прийнятного рівня точності за достатньої простоти розрахунків; залежно від специфіки аналізу використання неформальних критеріїв ;
- комплексність - оцінка лише одного чи двох бізнес-проектів не може відобразити загальні результати діяльності підприємства, які зазвичай формуються у двох чи трьох взаємопов'язаних сферах; окрім того, кінцеві висновки мають враховувати весь спектр факторів впливу на об'єкт досліджень;
- системність - створення системи діагностики фінансово - економічної діяльності підприємства є економічно вигідним тільки на постійній основі, що уможливорює забезпечення достовірності оцінок одноразових економічних явищ у контексті загального економічного розвитку;

- об'єктивність - для побудови систем діагностики слід користуватися точними, реальними фактами, методами та заходами, саме це мінімізуватиме суб'єктивність дослідників чи неточність оцінок;
- конкретність - кожний етап аналізу чи оцінки економічних явищ повинен мати конкретне цільове спрямування;
- точність - система діагностики має на прийнятному для підприємства рівні відтворювати реальні економічні процеси;
- своєчасність - слід постійно враховувати динамічність господарської діяльності, а також статичний характер будь-яких оцінок;
- ефективність (доцільність, економічність) - експлуатуючи систему діагностики, потрібно постійно порівнювати позитивні наслідки її існування та поточні витрати на підтримкування її функціонування.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, поряд з аналізом та вивченням впливу окремих факторів доцільним та необхідним є використання діагностики економічної діяльності м'ясопереробних підприємств.

Можна виокремити наступні завдання діагностики економічної діяльності в загальній системі управління м'ясопереробними підприємствами:

- вивчення характеру дії економічних законів, визначення закономірностей та тенденцій розвитку економічних систем мікрорівня;
- комплексне обґрунтування всіх бізнес - проектів і стратегій підприємства;
- контроль за досягненням цільових орієнтирів діяльності, за ефективністю використання ресурсів;
- прийняття управлінських рішень з реалізації виявлених резервів;
- забезпечення фінансової захищеності економічного розвитку м'ясопереробного підприємства.

Сучасний етап розвитку нашої держави зумовлює високі вимоги до оцінки ефективності функціонування економічних систем різних рівнів. Але саме основна увага приділяється підприємству як первинній ланці народного господарства, що створює конкретні економічні блага, а отже, є першоосновою національного багатства України.

Анотація

В статті розглядається сутність моніторингу діяльності підприємств аграрного виробництва в залежності від розвитку, стану аграрного виробництва, форм впровадження системи моніторингу на внутрішньому та зовнішньому рівнях для здійснення моніторингу та управління сталим розвитком аграрного виробництва. Наводяться основні функції, характеристики та методи моніторингу діяльності аграрного виробництва, а також висновки щодо подальших наукових досліджень.

Ключові слова: моніторинг, система моніторингу, інновації, прогнозування, критерій.

Annotation

The paper considers the essence of business activity monitoring agricultural production, depending on the development of agricultural production, forms of implementation monitoring on domestic and international levels for monitoring and managing sustainable development of agriculture. The basic functions, properties and methods of monitoring the activities of agricultural production, and the findings for future research.

Keywords: monitoring, system monitoring, innovation, prognostication, criterion.

Список використаних джерел:

1. Антикризисное управление: учеб. / [Э. М. Коротков, А. А. Беляев, Д. В. Валовой, Н. И. Глазунова, М. Р. Ефимова]; ред. Э. М. Коротков. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 431 с.

2. 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, 2012. – с.15-21.
3. Гришова І. Ю. Аналитическое обеспечение управления структурой оборотных активов молокоперерабатывающих предприятий. / И.Ю.Гришова, М.Ю.Щербата.// Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Тольятти. Россия. - 2013. № 2 – С.23-26.
4. Гришова І. Ю.. Повышение финансовой безопасности предприятий птицеводства/ И. Ю. Гришова, В. В. Бутенко// Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Тольятти. Россия. - 2013. № 1 – С.88-90.
5. Балан О. С. Апробація моделі інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття інвестиційних рішень на промислових підприємствах України / О. С. Балан // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Вип. 31. Ч. II. Т. 1: У двох частинах. – Черкаси: ЧДТУ, 2012. – С. 39-42.
5. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом промышленных предприятий: дис. д-ра экон. наук: 08.06.01/ Восточноукр. нац. ун-т. / Воронкова Алла Эженовна – Луганск, 2001. – 482с.
6. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навч. посібн. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с. Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент”: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26). Частина 2. – Луцьк, 2010.
7. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / за заг. ред. проф. А .Е. Воронкової. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2006. – 448 с.
8. Егоров П. В. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия / П. В. Егоров, В. Г. Андреева. – Донецк: ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2005. – 202 с.
11. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства / [М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак] – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2003. 141с.
12. Сокиринська І. Г. Концепція економічної діагностики та її роль в управлінні підприємством / І. Г. Сокиринська // Вісник Академії праці соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2002. – №1 (14). – С. 147–151.
12. Шабатура Т. С. Концептуальные аспекты финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Т. С. Шабатура, В. В. Бутенко // Материали II междунар. науч.-практ. конф. [«Современное общество в условиях глобального вызова: преобразования и перспективы развития»], (Тольятти – Москва, 26 апреля 2013 г.). – Самара: ООО «Издательство Ас Горд». – 2013г. – с. 249-254

УДК: 658.011.1

Майданевич П.М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Постановка проблеми. В економіках країн світу, включаючи Україну, основними ланками, що визначають рівень соціально-економічного розвитку держави, його соціальну та економічну безпеку, якість життя населення, є промислові підприємства. Однак потрібно зазначити, що промислові підприємства – один із секторів економіки, який

сильно піддається впливу економічних циклів кон'юнктури та конкурентної боротьби на товарних ринках.

У зв'язку з незадовільним фінансовим станом великої кількості промислових підприємств актуальним стають проблеми: раннього виявлення ознак їх можливого банкрутства; вибору портфеля стратегій, що забезпечують вихід підприємств з кризового стану і перехід до фази «зростання».

Економічна практика показує, що існуюча система управління стратегічним розвитком підприємств, які знаходяться в умовах кризи, не дозволяє розпізнати на ранній стадії зародження можливого банкрутства і виявити момент переходу підприємств у фазу «кризи» життєвого циклу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серйозні дослідження проблеми розвитку промислових підприємств в умовах кризи знайшли своє відображення в роботах таких зарубіжних вчених, як І. Ансофф, С. Глазьев, Е. Денісон, Е. Ліндерт, Е. Менсфільд, М. Портер, а також у працях таких вітчизняних економістів, як В. Андрійчук, Ю. Бажал, Л. Українська, А. Філіпенко, О. Шнирков, В. Юхименко, А. Яковлев та ін. Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються такі важливі аспекти цієї проблеми, як обґрунтування організаційно-економічних передумов формування засад розвитку промислових підприємств в умовах кризи.

Постановка завдання. Мета статті полягає у вирішенні важливої науково-прикладної проблеми вибору стратегії розвитку промислового підприємства в умовах кризи на основі синергійного підходу і теорії життєвого циклу, оцінки та діагностики його конкурентного статусу.

Результати дослідження. При дослідженні структури валового внутрішнього продукту нами встановлено, що має місце постійне зниження валового накопичення основного капіталу, різко зменшується рівень обігових коштів, стримується модернізація і реконструкція діючих промислових підприємств. Низький рівень власних обігових коштів не дає можливості багатьом промисловим підприємствам України розширити виробництво.

Зменшення обсягів виробництва, випуск неконкурентоспроможної продукції — все це пов'язано зі старінням основних виробничих фондів і низькими темпами їх оновлення. Причини такого стану справ криються: у недостатній підготовці управлінських кадрів на промислових підприємствах; у недосконалості розроблених методологічних засад щодо вибору стратегії розвитку промислових підприємств в умовах кризи; у початковій стадії становлення знаходяться синергійна теорія еволюційного розвитку виробничо-економічних систем, включаючи промислові підприємства; у відсутності методології діагностики етапів їх розвитку, вибору критеріїв оцінки фаз життєвого циклу підприємств, а також в недостатній кількості наукових і практичних розробок у галузі обґрунтування вибору стратегій розвитку промислових підприємств.

У загальному вигляді процес розвитку виробничо-економічних систем можна розглядати як необмежену послідовність процесів самоорганізації. Нерівноважний стан виробничо-економічної системи під впливом змін внутрішнього середовища і дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища призводить до втрати нею стійкості.

Нестійкість запускає динамічний процес, який сприяє подальшій самоорганізації виробничо-економічної системи, що породжує нові упорядковані структури. Після закінчення процесу самоорганізації виробничо-економічна система переходить у новий нерівноважний стан.

Еволюційні цикли виробничо-економічних систем можуть бути відносно однаковими, в той же час за своїм характером вони якісно дуже різні. У кінцевому підсумку циклів самоорганізації виробничо-економічних систем вкладені як малі, так і великі стрибки еволюції.

Характерно, що реальна еволюція ніколи не закінчується; вона за своїми законами знаходить вихід (нестійкість) з будь-якого становища, і цей вихід приводить до нового

циклу самоорганізації. Оскільки кожен парціальний процес піднімає виробничо-економічну систему на нову, в певному розумінні, більш високу, еволюційну площину, весь процес у цілому має спіральну структуру. Самому процесу розвитку виробничо-економічної системи притаманні такі основні принципи: незворотність, випадковість, невизначеність та нелінійність.

Слід зазначити, що еволюційні процеси стратегічного розвитку промислового підприємства визначаються конкурентною боротьбою. У цьому зв'язку важливою задачею вибору стратегії розвитку промислового підприємства в умовах кризи є оцінка його спроможності протистояти в процесі конкурентної боротьби, визначення фази життєвого циклу, в якій воно знаходиться.

Дослідження показали, що основою вибору стратегії розвитку промислового підприємства в умовах кризи є оцінка фази життєвого циклу, в якій воно знаходиться. За критерій такої оцінки можна використати показник конкурентного статусу підприємства. Загальна модель оцінки конкурентного статусу j -го підприємства (M_{KC_j}) має такий вигляд:

$$M_{KC_j} = \langle KP_j, KS_j, KY_j \rangle, \quad (1)$$

Оцінку конкурентного статусу промислового підприємства можна здійснювати за допомогою як якісних, так і кількісних критеріїв у статичній та динамічній. Якісні оцінки конкурентного статусу, його компонентів та елементів здійснюються за допомогою двовимірних матриць.

Подібні матриці будуються таким чином: виходячи з наявної вибірки групи промислових підприємств, що досліджуються, визначаються середні значення за показниками, які комплексно оцінюють KP , KS і KY . Потім промислові підприємства розподіляються на дві групи: 1) такі, що мають значення за перерахованими показниками вище за середнє (UKP , UKS , UKY) і 2) такі, що мають значення нижче за середнє (NKP , NKS , NKY).

Підприємствам, які мають значення за всіма трьома показниками вищі за середні, присвоюється значення «1», а нижчі за середні – «0». На перетині двох шкал (горизонтальної та вертикальної) записуються значення, що відповідають значенням комплексних показників «1» або «0». При KP , KS , KY , які дорівнюють «1», якісній оцінці конкурентного статусу промислового підприємства присвоюється «високий» рівень. Якщо хоча б одне із значень комплексних показників KP , KS і KY дорівнює «0», якісна оцінка вважається «нормальною», при двох оцінках, які дорівнюють «0» – «середньою», а при трьох – «низькою».

Модель зміни якісного інтегрального показника оцінки конкурентного статусу j -го промислового підприємства за визначений проміжок часу $\int_{KC_j}^a(\Delta T)$ має такий вигляд:

$$\int_{KC_j}^a(\Delta T) = \{I_{KC_{nj}}^a(t_1), I_{KC_{nj}}^a(t_2), \dots, I_{KC_{nj}}^a(t_i)\}, \quad t \in \Delta T, \quad (2)$$

Динаміка якісних характеристик інтегрального показника конкурентного статусу промислового підприємства, комплексних показників його компонентів та елементів за визначений момент часу не завжди може дати об'єктивну оцінку його зміни, тому що не показує спрямованість впливу процесу в бік погіршення або поліпшення конкурентного статусу промислового підприємства. Це вимагає також здійснення кількісної оцінки конкурентного статусу промислового підприємства, його компонентів та елементів.

Процес розробки експертної системи діагностики конкурентного статусу промислового підприємства здійснюється у відповідній послідовності: 1) ідентифікація; 2) концептуалізація; 3) формалізація; 4) реалізація; 5) тестування.

В процесі ідентифікації проводиться аналіз класу проблеми, яку передбачається вирішувати за допомогою системи, що проектується. Такою проблемою, яка піддається діагностичі, є фаза «кризи» життєвого циклу підприємства.

Концептуалізація передбачає розробку неформального опису знань про предметну область у вигляді простору станів. Одним із способів подання такого концептуального простору станів є граф, у якому станам відповідають вузли, а операціям – дуги. Формалізація здійснюється шляхом подання знань у визначеній формі та розробки алгоритму пошуку в просторі станів вирішення проблеми.

Реалізація дозволяє перетворювати формалізовані знання у програму, що працює. При тестуванні створюються варіанти комп'ютерної версії експертної системи тестування на великій кількості репрезентативних задач. У процесі тестування здійснюється аналіз можливих джерел помилок у поведінці системи.

Діагностика конкурентного статусу промислового підприємства являє собою ієрархічний граф простору станів, що включає чотири рівні: перший – це оцінка самого конкурентного статусу промислового підприємства, діагноз наявності у нього проблеми.

Для прийняття управлінського рішення щодо вибору портфеля стратегії розвитку промислового підприємства в умовах кризи необхідно використовувати проблемний тип процесу його прийняття. Проблемний тип процесу прийняття управлінського рішення починається з встановлення проблеми, з якої виходить аналіз ситуації, мети, уточнення причин проблеми і розробки рішення.

Прийняття рішення щодо вибору портфеля стратегій розвитку промислового підприємства включає в себе три стадії: розпізнавання, діагностику та вирішення проблем розвитку. В свою чергу, кожна стадія складається з відповідних етапів.

Результати прикладного діагностичного аналізу підтвердили теоретичну обґрунтованість і практичну результативність використання експертної системи для визначення причин перебування підприємств у фазі «кризи» їх життєвого циклу.

За допомогою комплексного використання матричного підходу та SWOT-аналізу нами здійснено вибір стратегії розвитку по окремих промислових підприємствах, які знаходяться у фазі «кризи» життєвого циклу. Так, для виходу з фази «кризи» життєвого циклу одного з підприємств необхідна корпоративна стратегія – приєднання або продаж ($K = \langle k_p \rangle$), портфель набору ділових стратегій ($D = \langle d_o, d_v, d_i \rangle$): диференціація продукції (d_o), зниження витрат (d_v) та вертикальна інтеграція (d_i); портфель набору функціональних стратегій ($F = \langle f_o, f_k, f_t \rangle$): фінансове оздоровлення (f_o), підвищення конкурентоспроможності продукції (f_k), підвищення технічного рівня виробництва (f_t).

Висновки. 1. Процес управління стратегічним розвитком промислового підприємства в умовах кризи повинен базуватися на синергичному підході, який передбачає розгляд його як відкритої і нерівноважної виробничо-економічної системи. При цьому сам процес стратегічного розвитку промислового підприємства повинен здійснюватися тільки через нестійкість його станів і йому властиві такі основні принципи: необоротність, випадковість, невизначеність і нелінійність.

2. Стратегічний розвиток промислового підприємства в просторі і часі необхідно описувати за допомогою траєкторії його життєвого циклу, що характеризується зміною фаз, які вимірюються через показник конкурентного статусу промислового підприємства.

3. Критерій фаз життєвого циклу промислового підприємства, показник його конкурентного статусу являють собою комплексну порівняльну характеристику відповідно до конкурентів, яка відображає внутрішній потенціал промислового підприємства, позицію його в конкурентних сегментах ринку і спроможність утримувати її під впливом дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища.

Анотація

У статті вирішено важливу науково-прикладну проблему вибору стратегії розвитку промислового підприємства в умовах кризи на основі синергичного підходу і теорії життєвого циклу, оцінки та діагностики його конкурентного статусу.

Ключові слова: розвиток, промисловість, підприємство, криза, держава, конкуренція, управління, стратегія.

Аннотация

В статье решена важная научно-прикладная проблема выбора стратегии развития промышленного предприятия в условиях кризиса на основе синергичного подхода и теории жизненного цикла, оценки и диагностики его конкурентного статуса.

Ключевые слова: развитие, промышленность, предприятие, кризис, государство, конкуренция, управление, стратегия.

Summary

The important scientific problem of choice of strategy of development of the industrial enterprise in conditions of crisis on the approach and the theory of life cycle, estimation and diagnostics of its competitive status is solved.

Key words: development, industry, enterprise, crisis, state, competition, management, strategy.

Список використаних джерел:

1. Ганаба М.Д. Якість як основний критерій виробництва конкурентно-спроможної продукції / М.Д. Ганаба // Економіка АПК. – 2006. – № 9. – С. 108-113.
2. Градінарова О.О. Рефлексивний підхід до оцінки діяльності підприємства / О.О. Градінарова, С.М. Воронін // Економіка: проблеми теорії і практики: зб. наук. пр. - 2005. – Вип.204. – Т.5. – С.1113-1120.
3. Кузьмел В.М. Моделювання ключових показників технічного розвитку підприємств / В.М. Кузьмел // Економіка: проблеми теорії та практики. - 2005. – № 201. – Т. 1. – С. 157-163.
4. Нижник І. В. Інформаційне забезпечення механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому та внутрішньому ринку / І.В. Нижник // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2010. – № 6 (56). – С. 199–205.

УДК: 332.142.2

Ришняк Н.М.

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ – КЛЮЧОВА ПРОБЛЕМА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. В процесі становлення ринкових відносин в Україні загострились протиріччя між економічними суб'єктами, соціальними групами населення, що знайшло своє відображення в рівнях соціально-економічного розвитку як в цілому, так і в межах конкретних територій. У такій ситуації забезпечення сталого розвитку, підвищення конкурентноздатності господарства неможливі без подолання проблем міжрегіональних відмінностей, ліквідації кризових явищ і відсталості в окремих областях країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам регіоналізації соціально-економічного розвитку присвячені численні наукові дослідження українських вчених Б. Данилишина [1], М. Долішнього, С. Дорогунцова, А. Єпіфанова, Ф. Заставного, В. Поповкіна, С. Писаренка [2], М. Тимчука Л. Шевчук та інших [3]. Завдяки їх

теоретичним напрацюванням сформовано відповідні науково-методологічні основи соціально-економічного розвитку територій, що базуються на інституційно-правових та організаційно-економічних засадах. В результаті було обґрунтовано взаємозв'язки процесів ринкової трансформації та регіонального розвитку. На теоретичному рівні досягнуто консенсусу в тому, що в сучасних умовах рівень соціально-економічного розвитку регіонів характеризується значною територіальною, галузевою та функціональною неоднорідністю і суттєво впливає на ефективність національної економіки в цілому.

Тому важливим завданням залишається забезпечення комплексного і збалансованого функціонування територій з використанням організаційних, економічних та правових інструментів. Виконання даного завдання передбачає вивчення регіональних відмінностей в розвитку економіки.

Мета дослідження – розглянути існуючі підходи до соціально-економічної типізації регіонів, проаналізувати соціально-економічний стан областей України, виявити диспропорції в розвитку та причини їх виникнення.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічний розвиток території – це процес безупинної зміни матеріального базису регіонального господарства, а також усієї сукупності різноманітних відносин між його суб'єктами. Розвиток областей – багатовимірний і багатоаспектний процес, який описується різноманітними критеріями. Разом із суто економічними нерідко розглядають соціальні параметри розвитку. Більше того, соціальні характеристики давно вже стали повноправними показниками, що оцінюють стан будь-якого регіону. Їх системне застосування дає можливість виявити територіальні диспропорції, проводити відповідну типізацію областей.

Дослідниками в галузі регіональної економіки напрацьований значний доробок в питанні рейтингування територій. При цьому методичні підходи дуже різні, оскільки регіон є надзвичайно складною за структурою та проявами системою, всебічне і повне вираження якої у вигляді конкретних показників є проблематичним (табл. 1).

Таблиця 1

Типізація областей за рівнем соціально-економічного розвитку

Розробник	Тип	Області
Ф. Заставний, в основі підходу лежить рівень депресивності регіону	Регіон з найвищим рівнем депресивності	Чернівецька і Тернопільська області
	Регіон з високим рівнем депресивності	Івано-Франківська, Рівненська, Закарпатська, Житомирська, Хмельницька і Херсонська
	Регіон з середнім рівнем депресивності	Львівська, Волинська, Вінницька, Черкаська, Кіровоградська, Чернігівська і Сумська
	Регіон з низьким рівнем депресивності	Решта областей України
С. Писаренко, в основі підходу лежить рівень конкурентно спроможності регіонального господарства	Регіон з найвищим рівнем конкурентно спроможності	Місто Київ
	Регіон з високим рівнем конкурентно спроможності	Луганська, Дніпропетровська, Донецька, Львівська, Одеська, Харківська
	Регіон з середнім рівнем конкурентно спроможності	АР Крим, Вінницька, Запорізька, Київська, Полтавська

	Регіон з низьким рівнем конкурентоспроможності	Волинська, Житомирська, Сумська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська
НІСД, в основі підходу лежить рівень людського розвитку в регіоні	Регіон з високим рівнем людського розвитку	Київ і Київська область, АР Крим, Вінницька, Харківська, Тернопільська та Івано-Франківська
	Регіон з середнім рівнем людського розвитку	Решта областей України
	Регіон з низьким рівнем людського розвитку	Луганська, Херсонська, Житомирська та Донецька

Джерело: складено автором на основі [1], [2], [3]

Ф. Заставний виходить з того, що вся Україна знаходиться в значній економічній, демографічній, екологічній кризі, тобто в депресії, і веде дослідження за рівнем соціально-економічної депресивності. На основі врахування таких показників, як розміри грошових доходів населення, обсяг інвестиції в основний капітал, дослідник виокремлює чотири типи областей.

У ході розробки стратегії регіонального розвитку виникає потреба у групуванні областей за рівнем конкурентоспроможності з метою визначення типових заходів державної політики стимулювання соціально-економічних процесів в господарстві окремих територій. С. Писаренко, проаналізувавши 120 показників, об'єднав їх в сім основних груп: показники економічного зростання; фінансового стану та забезпечення; характеристики конкурентоспроможності областей за галузями економіки; рівня розвитку підприємницької діяльності; характеристики інфраструктури; особливості зовнішньоекономічної діяльності; рівня соціального розвитку областей. Дослідник виділив чотири кластери областей України за особливостями конкурентоспроможності економіки.

Місто Київ з найвищим рівнем конкурентоспроможності економіки і високим рівнем соціально-економічного розвитку та ефективності використання наявного потенціалу виступає першим кластером.

Другий кластер об'єднує області з високим рівнем конкурентоспроможності економіки. Сюди належать області, які характеризуються високими конкурентними позиціями, розвинутою інфраструктурою, значними перспективами соціально-економічного розвитку.

Третій кластер утворюють області з середнім рівнем конкурентоспроможності, що мають високі потенційні можливості до швидкого зростання конкурентоспроможності, значні потреби в інвестиціях, особливо для розвитку інфраструктури.

Області з низьким рівнем конкурентоспроможності, які входять в четвертий кластер, мають невисоку перспективність розвитку і потребують активної державної політики.

Для формування ефективної регіональної політики важливий аналіз соціально-економічного становища людини. Для визначення рівня людського розвитку регіонів України в Національному інституті стратегічних досліджень розроблена власна методика, яка охоплює 29 показників, що відображають демографічні процеси, ВВП у розрахунку на одного жителя, тривалість життя і охоплюють як стан економіки, так і ефективність системи охорони здоров'я, екологічні умови проживання, стереотипи поведінки, психологічне самопочуття населення.

За цим рейтингом виділяють регіони з високим, середнім і низьким людським розвитком. Такий підхід до вивчення соціально-економічного розвитку регіонів виявив цікавий парадокс. Незважаючи на значну перевагу промислових регіонів України, якими є

Донбас і Придніпров'я, у виробничих успіхах, доходах населення, вони перебувають у набагато глибшій депресії, ніж давньоосвоєні аграрні відсталі регіони. Ця депресивність проявляється в найвищому рівні наркоманії, алкоголізму, злочинності, захворюваннях на СНІД та в інших соціальних проблемах, притаманних новоосвоєним урбанізованим територіям. Консервативні суспільства, якими є аграрні регіони України, більш стійкі та здатні до відродження і розвитку. Тобто вкорінення у територію та культурно-етнічна ідентичність населення є набагато важливішим чинником, ніж прийнято вважати. Відповідно саме на депресивні промислові, урбанізовані регіони повинна бути спрямована найбільш складна і затратна система заходів економічної політики держави.

Необхідно зазначити, що визначальним чинником, який безпосередньо або опосередковано впливає на всі показники розвитку населення, є стан економіки регіонів. З точки зору територіального розвитку, кожний регіон повинен досягти принаймні мінімального рівня економічних показників і зробити свій внесок у національний добробут. Це дозволить створювати додаткові робочі місця, збільшувати можливості для самозайнятості, а також надаватиме ресурси для здійснення регіональних і державних інвестицій.

За офіційними статистичними даними (табл. 2), середній валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення в Україні у 2011 р. дорівнював 28488 грн. [4, с. 13]. Цей показник значно відрізняється по регіонах. ВРП на душу населення Києва у 2,8 рази вищий за середній по країні, та у 6 разів більший, ніж у Чернівецькій області. Між тим в межах Європейського Союзу максимальна розбіжність за розміром валового продукту складає 4,5 рази, і це вважається серйозною проблемою [5].

Таблиця 2

Основні економічні показники регіонів України, 2011-2012 р.р.

	ВРП на одну особу, грн.	ВДВ, млн. грн.	Обсяг промислової продукції на одну особу, грн.	Обсяг експорту, млн. дол.
Україна	28488	1165450	30806,3	68809,8
АР Крим	19467	35472	13847,3	888,8
Вінницька	17768	26622	13856,3	652,4
Волинська	16993	16177	11010,8	605,8
Дніпропетровська	42068	120469	66057,0	10129,7
Донецька	36446	138506	55418,9	14127,2
Житомирська	17184	19994	12893,3	550,0
Закарпатська	14455	16782	7936,7	1385,1
Запорізька	27567	42168	46215,7	4004,8
Івано-Франківська	19386	23303	18312,4	821,5
Київська	34420	51844	28258,6	1983,0
Кіровоградська	19918	18453	19554,5	630,6
Луганська	25067	48054	37273,2	4192,7
Львівська	20490	47111	13756,7	1343,5
Миколаївська	23402	25010	20564,1	2370,7
Одеська	25748	57175	11994,0	1784,6
Полтавська	35246	43549	54873,4	3404,4
Рівненська	16735	17379	10589,0	503,5
Сумська	19800	20957	21793,9	1122,1
Тернопільська	15055	15168	7180,6	236,8
Харківська	27966	69396	28353,0	2022,1
Херсонська	16990	17000	9508,7	328,5

Хмельницька	17260	20792	12648,4	460,4
Черкаська	21082	24093	25661,8	1007,6
Чернівецька	13228	11424	4537,1	124,9
Чернігівська	19357	19328	17921,6	542,4
м. Київ	79729	210220	76068,9	12770,3
м. Севастополь	24564	9004	11886,0	159,4

Джерело: складено автором на основі [4, с. 13; 16; 171-173; 470]

Усі регіони за показником ВРП на душу населення можна поділити на чотири основні групи.

1. Високе значення показника зафіксовано в Києві, Дніпропетровській, Донецькій, Полтавській, Київській областях.

2. Середнє значення показника ВРП характерне для Харківської, Запорізької, Одеської, Луганської, Миколаївської областей та міста Севастополя.

3. Низьке значення показника спостерігається у тринадцяти областях країни.

4. Дуже низькі значення ВРП на душу населення виявлені в Тернопільській, Закарпатській та Чернівецькій областях.

Галузеві особливості зумовили регіональну диференціацію промислового виробництва. У господарському комплексі для більшості регіонів вирішальну роль відіграє один-два напрямки. Так, пріоритетною галуззю виробництва у 16 областях є харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів; у Дніпропетровській, Запорізькій та Донецькій областях металургія, обробка металу; у Луганській та Полтавській – виробництво коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива; в Івано-Франківській, Миколаївській, Рівненській областях та м. Севастополь – виробництво та розподілення електроенергії.

Промислово розвинутими регіонами держави залишаються Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська, Харківська області та м. Київ. Питома вага Волинської, Закарпатської, Тернопільської, Херсонської, Чернівецької областей та м. Севастополь не досягає 1 % від загального промислового виробництва по країні. Зберігаються суттєві регіональні диспропорції за обсягом промислового виробництва на одну особу - коефіцієнт варіації за цим показником впродовж 2010-2012 становить 14-18 разів.

У загальноукраїнському експорті питома вага Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Луганської областей становить половину, проте більшу частку в їхньому експорті складає продукція гірничорудної, металургійної та хімічної промисловості, а питома вага майже половини областей у загальноукраїнському експорті не перевищує 1 %.

За роки незалежності диференціація за всіма економічними і соціальними показниками відчутно зростає. Зокрема, за узагальнюючим індикатором рівня економічного розвитку – показником обсягу виробництва валової доданої вартості на одну особу – різниця між максимальним і мінімальним його значенням зростає з 2,7 рази у 1996 р. до 12 разів у 2011 р. (а з врахуванням Києва більше, ніж в 18 разів). Таким чином, відбувся територіальний перерозподіл економічного потенціалу, його зосередження в кількох найпотужніших регіонах.

Негативною тенденцією регіонального розвитку, яка підсилює диференціацію регіонів, є спад економічного обміну між областями. Тісні економічні зв'язки існують лише між Донеччиною, Дніпропетровщиною, Запоріжжям та Луганщиною, де сконцентровано металургійну промисловість України та все необхідне для її функціонування: виробничі фонди, сировина (коксівне та енергетичне вугілля, залізна та марганцева руда), електроенергетика, робоча сила. Між іншими регіонами економічні зв'язки набагато слабші. Майже все, що виробляється, споживається в межах областей або

обмінюється на енергоносії. Це свідчить про фактичну дезінтеграцію національного внутрішнього ринку.

Першорядну роль тут відіграли два чинники. По-перше, внаслідок лібералізації торгівлі багато регіонів переорієнтували свої економічні зв'язки з міжрегіональних всередині України на зовнішньоекономічні. Значною мірою цьому сприяли структурні особливості експорту-імпорту. В експорті переважають сировина і напівфабрикати, тобто експортні потоки лише частково проходять через технологічні процеси виробництва і експортується сирий продукт. Структура імпорту також не забезпечує зв'язки між територіями, оскільки завозиться або сировина і паливо для експортоорієнтованих галузей, або кінцева продукція, яка не проходить переробку на вітчизняних підприємствах.

Другий чинник, через який суттєво постраждали міжрегіональні економічні зв'язки, – випереджаюче зростання транспортних тарифів порівняно з динамікою цін на вироблену продукцію. Внаслідок цього зв'язки, особливо між віддаленими регіонами, стали економічно неефективні і здебільшого зникли.

Зупиняючись на соціальній складовій, проаналізуємо розмір середньої заробітної плати та рівень бідності в областях України.

Найнижчий рівень заробітної плати у 2012 р. зафіксовано в Тернопільській та Херсонській областях, де цей показник дорівнював відповідно 2185 і 2269 грн. на місяць. У переважній більшості регіонів зарплата нижче середнього рівня по економіці. Найвищий розмір оплати праці у місті Києві (152,2 %), Донецькій (115,5 %) та Дніпропетровській (103,7 %) областях. Загалом лише у п'яти регіонах заробітна плата вище за середню по країні.

Розмах варіації зазначеного показника становить понад 2,5 тис. гривень. Частковим поясненням такого розриву в більш успішних регіонах може бути наявність розвинутої промисловості, прибуткових галузей економіки, розгалуженої сфери послуг, інфраструктури, ринків збуту продукції та дотацій, які отримують місцеві бюджети. Чим вищі обсяги дотацій, то більші надбавки для працівників бюджетної сфери, а це також позитивно впливає на показник заробітної плати.

За результатами дослідження, проведеного в процесі підготовки Національної доповіді «Цілі розвитку тисячоліття. Україна–2013», були виявлені наступні тенденції в поширенні бідності. По-перше, сформувалась нерівність між містом та селом за показниками бідності.

По-друге, відбувається зближення рівнів бідності за типом поселення через зростанням відсотку бідних у малих містах. В останні роки за характеристиками бідності населення малих міст скоріше наближене до сільської місцевості, аніж до великих міст. Отже, створюється своєрідна прірва між великими та малими містами, а центр формування нерівності зміщується з типу поселення до ознаки розміру населеного пункту.

Зазначена ситуація виникла внаслідок розгортанням кризових явищ в економіці. Перша хвиля кризи, її наслідки та подальші тенденції негативно вплинули на рівень життя населення малих міст. На першому етапі зменшення доходів відчуло населення монофункціональних міст, що спеціалізувалися у кризових галузях економіки, а на другому етапі втрата заробітків торкнулася населення малих міст з традиційною структурою виробництва споживчих товарів, насамперед, через зниження купівельної спроможності доходів переважної більшості населення.

По-третє, вперше за останні роки регіональна диференціація рівня бідності набула чітко окреслених географічних рис. Незалежно від обраного критерію (відносного чи абсолютного) виділяються 2 осередки вразливості: північно-західний район та в меншій мірі південно-центральний (рис. 1).

Якщо Кіровоградська, Рівненська, Житомирська та Тернопільська області традиційно потрапляють до регіонів з найвищими ризиками бідності, то Дніпропетровська, Одеська та Львівська області вперше опинилися у зоні найбільшої вразливості.

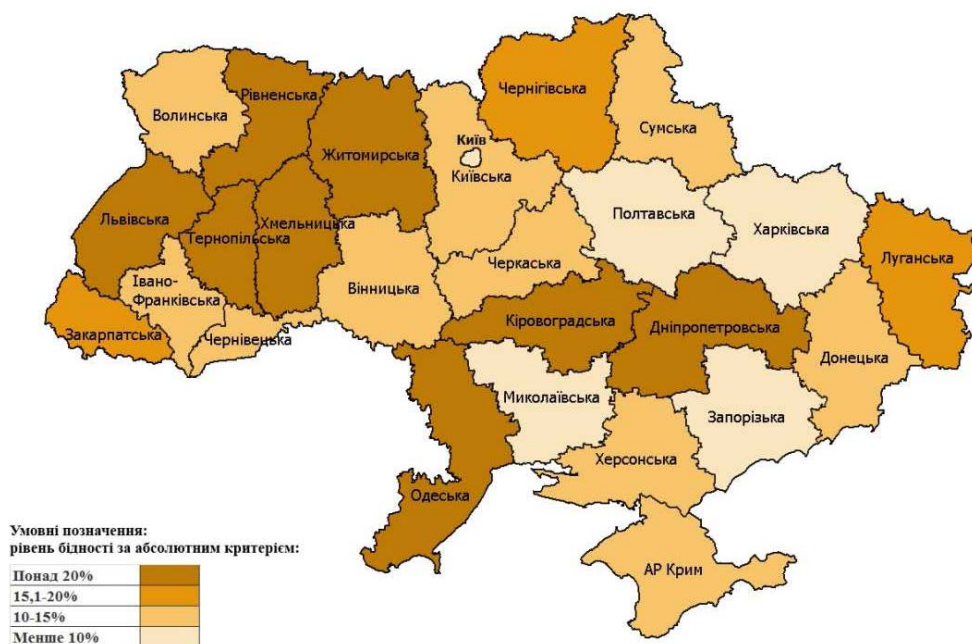


Рис. 1. Рівень бідності в регіонах України за абсолютним критерієм (за часткою населення, чії витрати нижче прожиткового мінімуму), 2011 р. [6]

Традиційно осередок надвисоких ризиків складали регіони з переважно сільськогосподарською спеціалізацією та низьким рівнем урбанізації, проте в останні роки відбуваються зміни в географії бідності: так, Сумська та Херсонська області перейшли із зони традиційно високих ризиків до групи благополучних регіонів, а Дніпропетровська область, навпаки, вперше за останні десять років потрапила до групи з критичною ситуацією. Скоріше за все означені зміни є наслідком зміщення зон вразливості з сільських поселень до малих міст.

Крім того, в Україні гостро стоїть проблема бідності за умовами життя. Вона характеризує позбавлення населення в тих чи інших життєвих благах. Зазначена проблема є характерною ознакою сільської місцевості: якщо в містах вони актуальні для 3-7 % населення, то в селах частка позбавлених вища в 4-12 разів. Так, від відсутності закладів, що надають побутові послуги, потерпає 49,1 % сільських мешканців, своєчасних послуг швидкої медичної допомоги – 43,3 %, відсутності поблизу житла медичної установи – 25,8 %, регулярного транспортного сполучення з населеним пунктом із більш розвинутою інфраструктурою – 23 %, дошкільних закладів – 8,2 % [6].

Означені позбавлення спричинені існуванням в Україні значного розриву між містом та селом за ступенем розвиненості соціальної інфраструктури. Ця проблема існувала ще за радянських часів, проте в умовах незалежності вона не тільки не вирішувалася, а дедалі поглиблювалася. В результаті рік від року посилюється процес деградації інфраструктури сільських населених пунктів, особливо в регіонах з високими показниками старіння населення.

Висновки. Таким чином, серед регіонів України спостерігається значна територіальна диференціація соціально-економічного розвитку. Збільшення фінансування в розбудову об'єктів соціальної інфраструктури, міський розвиток, підтримку розвитку локальних центрів та агломерацій дасть змогу не тільки розв'язати низку соціально-економічних проблем, а й започаткувати певну модель розвитку, що залучала б до процесів економічного зростання місцеві ресурси, формувала стимули до економічного поступу на регіональному рівні. На особливу увагу заслуговує розвиток промислових і старопромислових районів, сільських територій, інвестування в об'єкти туризму, рекреації та культури.

Анотація

У статті проаналізовано теоретико-методичні підходи до соціально-економічної типізації регіонів України. Автором виявлені особливості та розглянуті причини виникнення диспропорцій у соціально-економічному розвитку областей в сучасних умовах.

Ключові слова: регіональна економіка, соціально-економічний розвиток регіонів, рівень людського розвитку, валовий регіональний продукт.

Аннотация

В статье проанализированы теоретико-методические подходы к социально-экономической типизации регионов Украины. Автором выявлены особенности и рассмотрены причины возникновения диспропорций в социально-экономическом развитии областей в современных условиях.

Ключевые слова: региональная экономика, социально-экономическое развитие регионов, уровень человеческого развития, валовой региональный продукт.

Summary

The article analyzes the theoretical and methodological approaches to socio-economic typing regions of Ukraine. The author reveals features and examines causes of disparities in socio-economic development of the areas in modern conditions.

Key words: regional economy, socio-economic development of regions, level of human development, gross regional product.

Список використаних джерел:

1. Данилишин Б.М. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія і практика / Б.М. Данилишин, Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевський. – Черкаси : УДТУ, 2006. – 315 с.
2. Писаренко С.М. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України в контексті Європейської інтеграції / С.М. Писаренко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика в Україні: зб. наук. пр. – Вип. 2 (52). – Л. : НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2005. – С. 235-245.
3. Шевчук Л.Т. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону (методологія, методи, практика) / Л.Т. Шевчук, В.С. Коломійчук, С.Л. Шульц. – Тернопіль : Укрмедкнига, 2002. – 277 с.
4. Регіони України 2013. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики, 2013. – 783 с.
5. Дифференциация регионов как угроза их интеграции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://instituciones.com/general/185-2008-06-17-09-51.html>
6. Цілі розвитку тисячоліття. Україна–2013. Національна доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/public/File>

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Постановка проблеми. Ефективне господарювання суб'єктів агровиробничої діяльності значною мірою залежить від рівня кваліфікації та ступеня поінформованості їх керівників і спеціалістів про нові технології виробництва і переробки продукції, цін на вироблену продукцію та матеріально-технічні ресурси, прогнози аграрного ринку і т. ін. Проте існуюча тривалий час у сільському господарстві України система розповсюдження інформації та поширення знань не спроможна на належному рівні вирішувати ці завдання і не відповідає світовому досвіду. Особливо гостро проявилася така невідповідність у результаті переходу країни від одного суспільно-економічного устрою до іншого, поглиблення розриву між наукою і практикою, посилення негативних демографічних процесів у сільській місцевості, швидких змін у технологіях та ринковому середовищі, нових форматів державної регуляторної політики в аграрній сфері, її правового забезпечення тощо.

Стан вивчення проблеми. Аспекти інформаційно-консультаційного забезпечення агропромислового виробництва знаходяться постійно в полі зору науковців та досліджувались в роботах Андрійчука В.Г., Біттера О.А., Бугуцького О.А., Гайдуцького П.І., Дем'яненка М.Я., Долішнього М.І., Лузана Ю.Я., Макаренка П.М., Мельника Л.Ю., Рижука С.М., Саблука П.Т., Шпичака О.М., Юрчишина В.В. та багатьох інших. Разом з тим, не всі аспекти цієї проблеми всебічно досліджені. На деяких з них, а саме на організаційно-економічних особливостях сутності інформаційно-консультаційного забезпечення ми й акцентуємо увагу.

Завдання і методика досліджень. Мета досліджень полягає у визначенні особливостей сучасного розвитку системи інформаційно-консультаційного забезпечення агропромислового виробництва. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення економічних процесів; монографічний; законодавчі, нормативно-правові акти.

Стан вивчення проблеми. Величезна кількість рекламної інформації, що стосується виробничих ресурсів, технологій, ситуації на продовольчих ринках і ринках послуг активно пропонується аграрним товаровиробникам і жителям сільської місцевості через різноманітні засоби масової інформації – телебачення, радіо, пресу, мережу Internet тощо. Але вона не завжди буває своєчасною та об'єктивною, що нерідко призводить до негативних наслідків для тих, хто нею скористався. З метою недопущення цього в Україні створюються спеціалізовані інформаційно-консультаційні служби. Проте, як показує досвід, їх працівники теж часто не мають належної підготовки і доступу до надійних каналів інформації з питань державної аграрної політики, державної підтримки сільського господарства, розвитку соціальної інфраструктури сільської місцевості та сільських громад, результатів моніторингу внутрішнього і зовнішнього ринку аграрної продукції, ринків матеріально-технічних засобів, інновацій і т. ін.

З іншого боку, – науково-дослідними установами Національної академії аграрних наук України, закладами вищої і середньої аграрної освіти України, проектними організаціями та окремими вченими пропонуються численні наукові розробки, впровадження яких значною мірою стримується через недосконалість системи передачі науково-технічної продукції до потенційних її споживачів. Вирішити ці проблеми можна лише шляхом формування такої системи розповсюдження інформації та надання професійних консультаційних послуг, яка б сучасними засобами ІТ-технологій, у тому числі й через мережу Інтернет, забезпечувала інформаційні та консультаційні потреби як працівників інформаційно-консультаційних служб, так і безпосередньо аграрних товаровиробників і жителів сільської місцевості. Це є тим більш актуальним тому, що в

теперішніх умовах господарювання особливої ваги набули проблеми, пов'язані з „...недостатньою ефективністю існуючої системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів сільського господарства; відсутністю у товаровиробників практичного досвіду та навичок пошуку, реалізації і закріплення конкурентних переваг на ринку сільськогосподарської продукції; невідповідністю наявних знань та набутих стереотипів економічного мислення і поведінки вимогам ефективного ведення аграрного бізнесу тощо”.

Інформаційно-консультаційне забезпечення аграрної сфери складається з двох видів забезпечення: інформаційного і консультаційного. У Великому тлумачному словнику сучасної української мови термін забезпечення трактується як дія, що має декілька тлумачень:

- постачати щось у достатній кількості, задовольняти когось або що-небудь у якихось потребах;
- створювати умови для здійснення чого-небудь, гарантувати щось;
- захищати, охороняти когось або що-небудь від загроз.

У контексті досліджуваної проблеми даний термін використовується в розумінні „надання працівникам аграрної сфери необхідних їм інформації та консультацій”. У цьому ж словнику термін обслуговування трактується як:

- виконувати роботу або функції, пов'язані з задоволенням чиїх-небудь запитів, потреб;
- забезпечувати, налагоджувати роботу певних знарядь, машин, механізмів і т. ін.

Отже, терміни забезпечення та обслуговування у частині „створювати умови для здійснення чого-небудь” та „виконувати функції, пов'язані з задоволенням чиїх-небудь запитів, потреб”, – є синонімами.

Інформаційне забезпечення передбачає доведення до сільськогосподарських товаровиробників, жителів сільської місцевості, органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади різноманітної інформації з питань аграрного виробництва, менеджменту, маркетингу, соціального розвитку, правової та комерційної інформації, необхідної для здійснення виробничо-господарської діяльності та прийняття управлінських рішень тощо. Воно включає:

- моніторинг інформаційних потреб споживачів інформації;
- відпрацювання механізмів взаємодії служб інформаційного забезпечення з державними органами управління, закладами аграрної науки, освіти та іншими постачальниками інформації;
- організацію доступу в Інтернет для суб'єктів мережі інформаційного обслуговування;
- формування регіональних мереж збору та аналізу ринкової інформації;
- організацію збору, оброблення і розповсюдження інформації.

Інформаційне забезпечення може здійснюватися в різних формах: випуск інформаційних видань (журналів, брошур, буклетів, довідкових бюлетенів, прайсів і т.д.), складання списків літератури або підбір рефератів з тих чи інших проблем, переклад документів з однієї мови на іншу, підготовка оглядів фактографічних довідок, рекомендацій тощо. Воно передбачає також надання споживачеві оригіналів або копій наукових і технічних документів та літератури.

Склад суб'єктів з надання інформаційних послуг аграрним юридичним особам та жителям сільської місцевості надзвичайно різноманітний. Це пояснюється тим, що ефективне функціонування аграрної сфери може бути забезпечене лише за умови вирішення комплексу економічних, соціальних, екологічних, управлінських, комерційних, технічних, технологічних, організаційних та інших завдань, кваліфіковане вирішення яких потребує відповідної інформації. Виробники аграрної продукції, жителі сільської місцевості та інші клієнти одержують її від:

- установ фундаментальної і прикладної науки та її дослідних інститутів

відповідно до різних сфер людської життєдіяльності (сільського господарства, економіки, менеджменту, маркетингу, юриспруденції, техніки, технології, будівництва тощо);

- освітніх закладів, що проводять науково-дослідну роботу, навчання і підготовку кадрів різних спеціальностей та освітньо-кваліфікаційних рівнів для виробничо-господарської діяльності в аграрній сфері та її інфраструктурного обслуговування;

- внутрішньогосподарських структурних підрозділів, спеціалістів та менеджерів суб'єктів господарювання, які в процесі реалізації управлінських функцій здійснюють інформаційне обслуговування аграрної виробничо-господарської діяльності;

- інституцій державного управління та місцевого самоврядування, що складають управлінську ієрархію різних гілок влади по вертикалі та горизонталі;

- суб'єктів оптово-посередницької та роздрібної торгівлі, що здійснюють закупівлю і продаж аграрної продукції;

- постачальників, що реалізують аграрним товаровиробникам техніку, обладнання, транспортні засоби, будівельні матеріали, технології, насіння, саджанці, тварин, паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива, засоби захисту рослин і тварин та інші матеріально-технічні ресурси, а також надають аграріям різнопланові послуги (транспортні, меліоративні, будівельні, зв'язку, побутові, культурні, інформаційні тощо);

- маркетингових структур, що забезпечують проведення маркетингових досліджень ринків аграрної продовольчої продукції та виконання комплексу маркетингових заходів щодо товарної, цінової, збутової та комунікативної політики для аграрних товаровиробників на внутрішньому та світовому ринках;

- банківських установ, що надають кредитні, фінансові, інвестиційні ресурси та послуги для представників аграрної сфери;

- структур, які, відповідно до їх компетенції, інформують та консультують юридичних та фізичних осіб аграрної сфери;

- аграрних підприємств, що надають інформаційні послуги та консультують інші аграрні господарюючі суб'єкти з технічних, технологічних, економічних, маркетингових та інших питань;

- іноземних юридичних та фізичних осіб, включаючи закордонних виробників, радників-консультантів, продавців-посередників, державних та недержавних установ, які здійснюють інформаційно-консультаційне обслуговування аграрної сфери;

- інших юридичних та фізичних осіб, які обслуговують аграрні господарюючі суб'єкти, здійснюючи свою діяльність на зразок бенчмаркінгу, що передбачає пошук та впровадження новітніх науково-прикладних досягнень під час виробництва та збуту товарів і послуг аграрної сфери.

Що стосується консультування, то, як уже зазначалося, його відмінність від передачі інформації полягає в цільовій спрямованості на конкретний об'єкт, що володіє специфічними характеристиками і розвивається в певних умовах. Визначаючи зміст поняття сільськогосподарського консультування, Р. Корінець вказував, що це „...сукупність дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб сільськогосподарських товаровиробників і сільського населення у підвищенні рівня знань та удосконаленні практичних навичок прибуткового господарювання”. Близьким за змістом є трактування сільськогосподарського консультування, сформульоване І. Кудіною: „...консультування є особливою формою організації навчальної та управлінської діяльності, у процесі якої консультант методологічно і практично підтримує клієнта, спонукає його до дії і вирішення проблем, що виникли чи назрівають. У тлумачному словнику сучасної української мови зазначено, що консультація – це порада фахівця з якого-небудь питання.

Таким чином, консультаційний процес, на відміну від розповсюдження інформації, пов'язаний із фахівцем, який надає консультації, наприклад, стосовно ведення виробничо-господарської діяльності. Такими фахівцями є, з одного боку, спеціалісти та менеджери, які виконують відповідні загальні чи спеціальні управлінські функції безпосередньо в аграрних підприємствах, а з іншого, – фахівці, які надають консультації для представників

аграрної сфери, перебуваючи поза межами цієї сфери.

Незважаючи на окремі відмінності у тлумаченні вченими терміну консультативне забезпечення, в абсолютній більшості випадків сутнісний зміст, який вони вкладають в дане явище, залишається незмінним. Його можна лише уточнювати і доповнювати, узгоджуючи з конкретними умовами теперішнього етапу трансформаційних змін у сільському господарстві та його регіональними особливостями.

Вважаємо, що сільськогосподарське консультування – це діяльність консультантів у сфері надання професійних консультативних послуг, що мають переважно рекомендаційний характер і які покликані допомагати сільськогосподарським товаровиробникам та жителям сільської місцевості в реалізації їх цілей і завдань шляхом вирішення проблем різного характеру, виявлення і використання наявних резервів, нових можливостей, впровадження інновацій, організації навчання.

Останнім часом під консультативними послугами все частіше розуміють самостійний вид діяльності з прив'язки інформації, знань і досвіду, якими володіють спеціально підготовлені спеціалісти-консультанти, до конкретної області сільськогосподарського виробництва і соціально-економічного розвитку сільських територій з метою надання допомоги в прийнятті рішень, роз'ясненні існуючих норм, підготовки рекомендацій щодо впровадження інновацій, передачі знань. Визначають такі основні групи консультативних послуг, які можуть надаватися службами сільськогосподарського консультування (табл. 1).

Організація інформаційного та консультативного забезпечення ґрунтується на тісній взаємодії всіх складових інформаційної та освітньо-знаннєвої інфраструктури аграрного сектора економіки.

Таблиця 1

Види консультативних послуг

Сфера консультування	Предмет консультації
Загальне управління	Визначення ефективності системи управління; оцінка діяльності суб'єктів господарювання; управління інноваціями; визначення конкурентоспроможності і вивчення кон'юнктури ринку; диверсифікація; оцінка управління; організаційна структура і розвиток; управління проектами; управління якістю; реорганізація структури; стратегічне планування.
Діяльність адміністрації	Аналіз роботи; ведення діловодства; організація і методи управління; регулювання ризиків; гарантії безпеки; устаткування робочих місць.
Фінансове управління	Система обліку; оцінка капітальних витрат; господарський оборот; зниження собівартості продукції, робіт і послуг; неплатоспроможність (банкрутство); збільшення прибутку; збільшення доходів; оподаткування; фінансові резерви.
Управління кадрами	Професійний рух; забезпечення рівних можливостей; пошук кадрів; відбір претендентів на роботу; охорона здоров'я і безпека; програми заохочення, внутрішні зв'язки, комунікації; оцінка робіт; трудові угоди й зайнятість; навчання менеджменту; планування робочої сили; мотивація; пенсії; аналіз функціонування; психологічна оцінка; винагороди; підвищення кваліфікації працівників.
Маркетинг	Реклама і стимулювання збуту; відносини з громадськістю; дизайн; прямий маркетинг; вивчення ринків; стратегія

	маркетингу; розробка нової продукції; ціноутворення; управління збутом; навчання збутової діяльності; соціально-економічні дослідження і прогнозування.
Виробництво	Автоматизація виробничих процесів; використання обладнання, устаткування; промисловий інжиніринг; регулювання внутрішнього розподілу ресурсів; схеми організації робіт; управління виробництвом; планування виробництва; підвищення продуктивності праці; закупівлі; контроль якості; контроль за постачанням.
Інформаційні технології	Системи управління; застосування комп'ютерів в аудиті й оцінці діяльності; електронна видавнича діяльність; електронна пошта; використання інтернет-ресурсів; інформаційно-пошукові системи; проектування і розробка систем; вибір і установка систем.
Спеціалізовані послуги	Навчальне консультування; інженерний консалтинг; екологічний консалтинг; інформаційний консалтинг; юридичний консалтинг; консалтинг з управління розподілом матеріалів і матеріально-технічного забезпечення; консалтинг у державному секторі.

Розкриття організаційно-економічної сутності інформаційного та консультаційного забезпечення дозволить визначити його місце і роль у сучасній ринковій інфраструктурі аграрної сфери, характер взаємодії його служб з товаровиробниками та іншими суб'єктами даного сектора економіки – і на основі цього з більшою цілеспрямованістю забезпечувати посилення його впливу на ефективність виробництва. Зарубіжними ученими було встановлено, що через несвоєчасне отримання та/або недостовірність інформації товаровиробники щорічно недоотримують до 40% коштів. В Україні такі дослідження не проводилися, але можна зробити припущення, що цей показник тут не нижчий.

Відомий російський учений О. Чаянов вбачав головну функцію інформаційно-консультаційного забезпечення у підвищенні рівня знань і компетенції виробників з метою самостійного прийняття ними ефективних управлінських рішень. Такий підхід, вказував він, пояснюється тим, що в сільському господарстві постійно доводиться приймати рішення, пов'язані із специфічними місцевим умовами і конкретною ситуацією. Ці рішення можуть бути прийняті тільки самим товаровиробником, оскільки тільки він повністю орієнтується в ситуації. На переконання вченого, завданням інформаційного та консультаційного забезпечення повинно бути вчасне професійне інформування товаровиробників про зміни у різних галузях економіки, науки, державної політики, в оподаткуванні, веденні виробничої діяльності тощо. Організаційні структури цієї системи, наголошував О. Чаянов, не повинні приймати рішення за товаровиробників, а зобов'язані діяти в їх інтересах.

Можемо стверджувати, що в сучасних умовах основним завданням фахівців служби інформаційно-консультаційного забезпечення має бути формування у клієнтів розуміння проблеми та причин виникнення її, що є достатнім для прийняття раціонального рішення стосовно її розв'язання. При цьому слід мати на увазі, що інтереси товаровиробників можуть вступати у протиріччя з інтересами суспільства, наприклад, у діях, пов'язаних із порушенням вимог законів щодо збереження навколишнього середовища. У цьому разі застосовуються інші важелі впливу, а саме: державне регулювання, субсидії, штрафи, цінова політика тощо. Інформаційно-консультаційні служби покликані лише доносити інформацію до своїх клієнтів про таку політику і пояснювати її ключові засади.

Ще один важливий аспект діяльності служб пов'язаний з тим, що сільські товаровиробники будуть готові змінити свої погляди на проблему лише в тому випадку, якщо вони будуть твердо переконані, що їм це вигідно. Нові наукові відкриття, передовий досвід, сприятлива ситуація на агропродовольчому ринку і т. ін. дають можливість товаровиробникам без збільшення витрат нарощувати обсяги виробництва продукції або зменшувати витрати без скорочення обсягів виробництва. Проте, товаровиробники можуть скористатися цими можливостями тільки після того, коли їм стане про це відомо. Таким чином, інформаційно-консультаційна служба покликана стимулювати розвиток сільського господарства шляхом прискорення процесу передачі інформації і знання не тільки в інтересах самих товаровиробників, але й суспільства в цілому.

Висновок. На даний час в Україні синонімом поняття інформаційно-консультаційне забезпечення аграрної сфери як по суті, так і за призначенням вживається термін сільськогосподарське дорадництво. У Законі України „Про сільськогосподарську дорадчу діяльність” (зі змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 2 грудня 2010 року № 2754-VI), зазначено: „...сільськогосподарська дорадча служба (далі – дорадча служба) – юридична особа незалежно від її організаційно-правової форми та форми власності, структурний підрозділ аграрного навчального закладу, науково-дослідної установи, які внесені до Реєстру дорадчих служб, здійснюють дорадчу діяльність, у складі яких працює не менше трьох дорадників, які пройшли реєстрацію відповідно до законодавства і внесені до Реєстру дорадників”.

У системі вітчизняного агропромислового комплексу запроваджено триступеневу структуру управління. Відповідно, сформована організаційна структура системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери України, також має чітко визначені три рівні організації: державний, регіональний (обласний) та місцевий. Завдяки цьому забезпечується підтримка діяльності інформаційно-консультаційних служб з боку органів управління АПК та органів місцевого самоврядування, здійснюється проведення державної аграрної політики на всіх рівнях. Проте, слід, зауважити, що така структура характерна для небагатьох країн. У більшості випадків організаційна структура служби є дворівневою, а місцевий (низовий) рівень представлений тільки консультантами служби.

Анотація

В статті визначенні організаційно-економічні особливості сучасного розвитку інформаційно-консультаційного забезпечення в механізмі управління розвитком аграрної сфери.

Ключові слова: інформаційно-консультаційна служба, управління, дорадча служба, агропромислове виробництво, забезпечення.

Аннотация

В статье определены организационно-экономические особенности развития информационно-консультационного обеспечения в механизме управления развитием агропромышленной сферы.

Ключевые слова: информационно-консультационная служба, управление, совещательная служба, агропромышленное производство, обеспечение.

Summary

In the article the determination organizational-economic features of development of the informative-consultative providing in the mechanism of management by development of agroindustrial production.

Keywords: informative-consultative service, management, deliberative service, agroindustrial production, providing.

Список використаної літератури:

1. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості: аналіт. доп. / Д. В. Дубов, О. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк. – К. : НІСД. – 2010. – 64 с.
2. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.
3. Закон України “Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки”

УДК: 330:341.

Лазарєва О.В.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Постановка проблеми. У системі формування методології дослідження явищ і процесів в економічній науці важливе місце належить пошуку засобів досягнення поставленої мети. На сучасному етапі акцент переноситься на такі засоби, як «функція», «механізм», «інструмент», «елемент», «важелі» та ін. Але при використанні цих економічних категорій у науковій літературі спостерігається довільне їх трактування, що створює проблемну ситуацію щодо оволодіння інноваційними конкурентними перевагами економічних суб'єктів господарювання. Все це зумовлює необхідність пошуку відповіді на поставлену проблему, перегляду суті і змісту вище приведених феноменів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання вищеприведеного категорійного апарату знаходять своє відображення у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Доведено, що без цих термінів фактично не обходиться ні одна з наукових праць. Разом з тим, можна стверджувати, що більшість термінів, вживаних дослідниками, не відповідає своїй сутності. Тому існує потреба в дослідженні наповнення реальним, сутнісним змістом відповідних понять.

Формулювання мети дослідження. Виходячи з вищевикладеного метою статті є поглиблення та узагальнення понятійно-категоріального апарату в контексті визначення основних економічних термінів та понять.

Методологічну основу проведеного дослідження склали теоретичні положення економічної науки, наукові праці вітчизняних вчених, присвячені обґрунтуванню та сутності економічних категорій. Методика дослідження являє собою систему, утворену з сукупності логічних прийомів, методичних правил та принципів з використанням монографічного, абстрактно-логічного методів та методу наукового узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Огляд літературних джерел стосовно визначення поняття «функція» дозволив зробити наступні висновки. Так, згідно економічного тлумачного словника [1] – це обов'язок, коло діяльності, призначення та роль. Інше джерело свідчить, що функція – це явище, яке залежить від іншого явища, є формою його виявлення і змінюється відповідно до його змін, або ж це робота чого-небудь, коло діяльності, обов'язок [2]. Інтернет-джерела свідчать, що функція – це відношення між елементами, в якому одна зміна тягне за собою зміну в іншому [6]. Згідно джерела [3] функція – це залежність будь-якого явища, перемінної від якої-небудь визначеної величини, аргументу. Також, як стверджує дане джерело – це роль, призначення чого-небудь, обов'язок та коло діяльності. Словник іншомовних слів [4] стверджує, що це слово походить від латинського Functio і означає виконання, звершення, діяльність, обов'язок, роботу та призначення.

Отже, під функцією мається на увазі в такий спосіб дія, що має якусь мету або призначення.

Проаналізувавши різні джерела, доцільно запропонувати визначення поняття «функція» як залежність одного явища від іншого, що впливає на досягнення якогось результату.

Трактування поняття "механізму" також не однозначне. Одне джерело [2] свідчить, що це пристрій, що передає або перетворює рух, внутрішня будова, система чого-небудь. Також, відповідно до цього джерела – це сукупність станів і процесів, з яких складається певне явище. Інше джерело [4] стверджує, що це пристрій, що передає чи перетворює рух; сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ. Інтернет-ресурси свідчать [7], що механізм – це сукупність тіл, механізмів, які рухливо пов'язані і з'єднуються між собою та служать для передачі і перетворення енергії. Словник іншомовних слів це поняття подає наступним чином: "Механізм - це сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ" [8]. Інший словник за механізм управління вважає "сукупність органів, засобів і способів (методів, прийомів, технологій) взаємодії між двома підсистемами соціальної організації - керуючої та керованої" [9].

Враховуючи вищевикладене, вважаємо, що механізм – сукупність дій та засобів, які впливають на зміну стану досліджуваного об'єкта з метою досягнення поставленої мети.

Поняття «елемент» теж тлумачиться по-різному. Так, одне джерело стверджує, що це складова частина чого-небудь [1, 2], інше [4] – складова частина цілого, або первісна речовина, від латинського – *elementum*. Інтернет-ресурси стверджують, що елемент – це сукупність двох тіл, в якій формою одного тіла визначається весь ряд послідовних рухів, які придатне зайняти інше тіло [7]. Що стосується класифікації елементів, то вона базується на визначенні поняття "елемент" у загальному розумінні ("складова частина чого-небудь, складник, інгредієнт, деталь, риса, аспект...", "окрема сторона, риса чого-небудь..." [8].

Відповідно, елемент – складова частина цілого, яка впливає на зміну стану досліджуваного об'єкта, діє системно та без якої повноцінне існування досліджуваного процесу або явища є неможливим.

Економічний тлумачний словник трактує поняття «інструмент», як [1] знаряддя діяльності або засіб, за допомогою якого здійснюють операції на ринку. Згідно іншого джерела [5] - це регулювання прийоми, що використовуються державою для забезпечення пропорційності в господарстві країн, створення системи соціальних компенсацій; або ж різноманітні види ринкового продукту фінансової природи. Також, це [2] знаряддя для праці або ж сукупність таких знарядь. Погоджуємося з думкою О.С. Мельничука [4], що інструмент – це засіб для досягнення поставленої мети.

Отже, сутність інструменту полягає у використанні відповідних елементів з урахуванням досягнення поставленої мети.

Економічними інструментами є заходи, що використовують ринкові механізми для досягнення поставлених цілей. Вони призначені для направлення діяльності економічних суб'єктів в найбільш сприятливому напрямку шляхом впливу на витрати і вигоди наявних в їх розпорядженні різних альтернатив поведінки.

Поняття «важелі» можна охарактеризувати, як засіб, яким можна надати дії, сприяти розвитку чого-небудь або пожвавити діяльність [2]. Якщо говорити про економічні важелі, то це - інструменти управління економікою; включають систему цін і тарифів, фінансово-кредитні важелі, податки і т.п. Назва "важелі" відображає той факт, що вони використовуються як засіб зміни економічного стану об'єкта, здійснення повороту в економіці [10]. Економічні важелі різного чи одного виду використовуються в якості інструментів регулювання економіки в цілому і впливу на економічні процеси на рівні підприємств, фірм. Вони являють собою невід'ємну частину господарського механізму.

Як відомо, до економічних важелів належать: різноманітні кредитні пільги (використовуються, щоб зробити більш доступними кредитні ресурси через зниження

відсоткових ставок); фінансування у формі дотацій, субсидій, бюджетних позичок (використовуються для заохочення створення нових високотехнологічних виробництв); пільгове оподаткування (особливий вид фінансової допомоги); прискорена амортизація (потрібна для підвищення норм списання основного капіталу, що сприяє його технічному оновленню) та митна політика (використовується як форма регулювання закордонних джерел та залучення іноземних додаткових коштів).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз дозволив встановити, що обґрунтовуючи оптимальний варіант тлумачення понять «функція», «механізм», «інструмент», «елемент» та «важелі», вважаємо, що дані поняття мають наступне визначення.

Функція - це залежність одного явища від іншого, що впливає на досягнення якогось результату.

Механізм доцільно трактувати як сукупність дій та засобів, які впливають на зміну стану досліджуваного об'єкта з метою досягнення поставленої мети.

Сутність поняття інструмент полягає у використанні відповідних елементів з урахуванням досягнення поставленої мети.

Елемент – це складова частина цілого, яка впливає на зміну стану досліджуваного об'єкта та без якої повноцінне існування досліджуваного процесу або явища є неможливим.

Важелі – це невід'ємна частина господарського механізму, що регулюють економіку в цілому і впливають на економічні процеси на рівні підприємств, фірм.

Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі стане інноваційний характер розвитку економіки, орієнтований на формування конкурентоспроможних господарських структур.

Анотація

Розглянуто оптимальний варіант тлумачення таких понять як «функція», «механізм», «інструмент», «елемент» та «важелі». Обґрунтовано власний підхід до визначення даних термінів.

Ключові слова: функція, механізм, інструмент, елемент, важелі.

Аннотация.

Рассмотрен оптимальный вариант толкования таких понятий как «функция», «механизм», «инструмент», «элемент» и «составляющие». Обоснован подход к определению данных терминов.

Ключевые слова: функция, механизм, инструмент, элемент, составляющие.

Annotation.

The optimal variant of interpretation of such concepts is considered as «function», «mechanism», «instrument», «element» and «levers». Arguments over are brought own going near determination of these terms.

Key words: function, mechanism, instrument, element, levers.

Список використаних джерел:

1. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів. Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. – Тернопіль; Актон, 2003. – 672 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. В.Р. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – 1440 с.
3. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка): терміни, поняття, персоналії. – К.: «Магнолія плюс», 2004. – 688 с.
4. Словник іншомовних слів / за ред. О.С. Мельничука. – К., 1008.

5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд. испр. – М.: ИНФРА – М, 1999. – 479 с.
6. Функція – матеріал із Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
7. Механізм – матеріал із Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
8. Словник іншомовних слів. За заг. ред. О.С. Мельничука. - К., 1974. - С. 431.
9. Занятость, безработица. Служба занятости. Толковый словарь терминов и понятий. - М.: "Нива России", 1996. - С. 124.
10. Соціально-економічна сутність поняття «важелі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ekonomiks.net.ua/>

УДК: 355.65-049.5(477)

Грехова О.Т.

ЩОДО ПОНЯТТЯ ТА ОЗНАК «ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ»

Постановка проблеми. Проблема продовольчої безпеки буде існувати доти, поки є держава, адже її визначальним фактором сили й авторитету є підтримання відповідного рівня продовольчої безпеки. Перехід до ринкової економіки, реформування аграрного сектора відповідно до вимог економічних законів ринку зумовлюють особливу увагу до формування системи продовольчої безпеки в нових умовах. Необхідність гарантування продовольчої безпеки України потребує підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки вітчизняних виробників сільсько-господарської продукції та вжиття заходів імпортного контролю з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції. Надійність продовольчого забезпечення полягає як у достатньому самозабезпеченні продуктами харчування, так і в наявності коштів для їх імпорту в необхідних обсягах за умов мінімальної потенційної вразливості продовольчого забезпечення населення в разі виникнення ускладнень з імпортом продовольства (відсутність валюти, зростання цін, ембарго тощо).

Саме нині, коли особливо чітко проглядаються як недоліки та помилки в аграрній реформі, так і елементи тих позитивних результатів, заради яких здійснювалися кардинальні економічні перетворення, актуальним є питання розроблення наукових засад формування системи продовольчої безпеки країни, яка відповідає принципам функціонування ринкової економіки і яка, як пріоритет агропродовольчої політики держави, має визначити напрями її здійснення [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення продовольчої безпеки України у вітчизняній науковій літературі останнім часом отримали достатню розробку в таких провідних вчених економістів-агрономів, як О.М.Бородіна, О.Є.Гудзь, М.Я. Дем'яненко, А.Д.Діброва, П.А. Лайко, П.Т.Саблук, Н.М.Сіренко, С.Д.Сіташ, О.В.Олійник, О.В.Шебаніна та інші.

Загалом проблема забезпечення продовольчої безпеки нашої країни залишається актуальною і сьогодні.

Метою статті є проведення аналізу поняття «продовольча безпека» та на основі думки ряду вчених, надати свою інтерпретацію даного поняття, розкриваючи його сутність.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі формування загальнодержавної та регіональної аграрної політики продовольчої безпеки з урахуванням соціальних

еколого-економічних особливостей регіонів є ключовим завданням ринкової трансформації аграрного сектору національної економіки.

Слід зазначити, що продовольча безпека є однією зі складових економічної безпеки країни, а тому політична стабільність та економічний і стабільний розвиток країни є можливими лише за умов розв'язання питань щодо забезпечення населення продуктами харчування. Тривала нестача основних продуктів харчування може стати причиною погіршення якості життя населення, зниження продуктивності праці, негативних соціальних наслідків тощо.

Розглядаючи сутність поняття «продовольча безпека», слід звернути увагу на «безпеку» в цілому. Згідно зі словником Роберта, термін «безпека» почав вживатися з 1190 року та означав спокійний стан духу людини, яка вважала себе захищеною від будь-якої небезпеки. У XVII – XVIII століттях практично в усіх країнах стверджується точка зору, що держава має за головну мету всезагальний добробут та безпеку. Тому термін «безпека» отримує нове трактування: стан, ситуація спокою, яка з'являється як результат відсутності реальної небезпеки, а також матеріальні, економічні, політичні умови, відповідні органи та організації, що сприяють утворенню такої ситуації [7, С.15].

В Російській імперії вперше термін «безпека» згадується у «Положенні про заходи щодо охорони державного порядку та громадського спокою» і вживається він як «державна безпека». З часом було закріплено поняття «охорони громадської безпеки» як діяльності, спрямованої на боротьбу з державними злочинами.

Не можна не погодитися з думкою Чорнодід І.С. стверджує, що національна безпека – це багатопланове поняття, до якого входять оборонна, екологічна, енергетична, продовольча та інші види безпеки.

Продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім'ї, стійкий економічний розвиток [5, С.5]

Борщевський П. під продовольчою безпекою розуміє стан економіки, забезпечений відповідними ресурсами, потенціалом і гарантіями, а також при якому, незалежно від внутрішніх і зовнішніх загроз, зберігається необмежена у часі здатність держави (суспільства) забезпечувати економічну та фізичну доступність для всього населення життєво важливих продуктів харчування в обсягах, якості й асортименті, достатніх для розширеного відтворення кожної особи у звичних умовах і мінімально необхідних для підтримки здоров'я та працездатності надзвичайних продовольчих ситуаціях [1, С.67].

Продовольча безпека – це стан захищеності продовольчих інтересів особи, суспільства, держави від зовнішніх і внутрішніх загроз, при якому забезпечується коректно вимірюваний вплив факторів за наявності інформаційного середовища, охорони довкілля, прогнозування ситуації, що дозволяє забезпечувати функціонування людини, економіки та промисловості, контролювання кризових ситуацій та забезпечення всіх верств населення якісними продуктами в достатній кількості [6].

Гарантом продовольчої безпеки є агропромисловий комплекс, головним завданням якого є забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції та підвищення її конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках. При цьому найважливішою умовою забезпечення країни продовольством є загальний рівень функціонування її національної економіки.[4, С.40]

В міжнародних документах також увага акцентується на понятті «продовольча безпека». Так, ООН (РАО) та Всесвітня Організація Охорони Здоров'я розглядають продовольчу безпеку як наявність у всіх громадян постійного доступу до достатньої кількості безпечних і поживних продуктів харчування, що забезпечують здорове й активне життя або ж це система, що чітко функціонує і забезпечує всі верстви населення продуктами харчування, відповідно до прийнятих фізіологічних норм, за рахунок власного виробництва і необхідного імпорту щодо тих продуктів, для виробництва яких немає внутрішніх умов [3]

Заслужує уваги й поняття продовольчої безпеки регіону. Як зазначають науковці Пушак Я.Я та Пушак І.І. продовольча безпека регіону – це стан економіки регіону, забезпечений ресурсним, фінансовим, науково-дослідним, технологічним, виробничим і кадровим потенціалом галузей агропромислового комплексу, харчової промисловості і торгівлі, які пов'язані із продовольчим забезпеченням населення, що гарантує поза залежністю від внутрішніх і зовнішніх загроз доступність для всього населення регіону продуктів харчування в обсязі, якості і асортименті, достатніх для успішного розвитку кожної людини у звичайних умовах і мінімально необхідних для підтримки здоров'я і працездатності в надзвичайних ситуаціях [4, С.41].

Таким чином, аналізуючи основні підходи до визначення «продовольчої безпеки» у вітчизняній та зарубіжній літературі, ми можемо констатувати, що продовольча безпека – це наявність в національному ринку достатньої кількості продовольства для населення країни незалежно від місця виробництва та забезпечення безпеки харчових продуктів.

Висновки. На основі думки вчених-економістів, ми прийшли до висновку, що продовольча безпека посідає важливе місце у системі національної безпеки держави. В Україні забезпечення продовольчої безпеки вимагає конкретних заходів та дій у сферах державної політики, зокрема інноваційної, інвестиційної, а також політики державного регулювання, які б забезпечили необхідними та якісними продуктами харчування усіх громадян нашої держави. Слід констатувати, що одним з основних аспектів продовольчої безпеки є якість продуктів харчування, а тому для вирішення цієї проблеми необхідно створити систему безпеки, яка дасть змогу запобігти ризику отримання неякісної продукції. Необхідно вдосконалювати методологію оцінки якості харчових продуктів і продовольчої сировини, переходити від контролю готової продукції до контролю на стадії її виробництва на всьому технологічному ланцюгу. Також необхідно розробити систему прогнозування показників якості як сировини, так і готових харчових продуктів, застосовувати високоефективні методи контролю та методики якісного і кількісного аналізу ризику порушення функціонування технологічних систем, які погіршують якість продукції, що виготовляється.

Отже, проблема продовольчої безпеки в Україні на сучасному етапі є актуальною та потребує відповідних зусиль з боку держави для її успішного вирішення, а значить і забезпечення населення високоякісними продуктами харчування.

Анотація

В даній статті автор досліджує сутність та зміст поняття «продовольча безпека»; на основі аналізу даного поняття вітчизняними та зарубіжними науковцями, дає своє визначення даному поняттю; акцентує увагу на тому, що продовольча безпека була та залишається актуальною і на початку третього тисячоліття; набрала масштабів глобальної проблеми, яку необхідно негайно вирішувати.

Ключові слова: країна, продовольча безпека, ринкова економіка, аграрний сектор, система, реформи, державна політика, населення, ресурси, національна економіка

Аннотация

В данной статье автор исследует сущность та содержание понятия «продовольственная безопасность»; на основании анализа данного понятия отечественными и зарубежными учеными, предлагает свое определение этого понятия; акцентирует внимание на том, что продовольственная безопасность была и остается актуальной и в начале третьего века; приобрела масштабы глобальной проблемы, которую необходимо срочно решать.

Ключевые слова: страна, продовольственная безопасность, рыночная экономика, аграрный сектор, система, реформы, государственная политика, население, ресурсы, национальная экономика.

Annotation

In this article the author examines the concept of "food security"; based on the analysis of this concept made by domestic and foreign scientists, she gives her definition of this concept; emphasizes that food security was and remains relevant at the beginning of the third millennium; this problem has the scale of global problem that must be immediately addressed.

Key words: country, food security, market economy, agricultural sector, system, reforms, state policy, population, national economy.

Список використаних джерел:

1. Борщевський П. Продовольча безпека країни: стан і тенденції / П. Борщевський, Л. Дейнеко // Розбудова держави. – 2007. – 1 – 6. – с. 66 – 73.
2. Гойчук О.І. Методичні підходи до оцінки продовольчої безпеки / О. І. Гойчук // Аграрна наука і освіта. – Київ, НАУ. – 2010. Т.4. - № 1-2. С.75 – 79.
3. Пабат О.В. Продовольча безпека як складова економічної безпеки держави // Економіка АПК, 2010. – 12. С.86 – 90.
4. Пушак Я.Я, Пушак І.І. Самозабезпеченість продовольством регіону: оцінка та прогноз / Бізнес-навігатор, Херсон. - № 3 (29). -2012. – С.40 – 46.
5. Ткачова Н.М. Інноваційна складова економічної безпеки держави : Монографія. – Д., 2008. – 378с.
6. Чечель О. М. Прогнозування розвитку сільського господарства і АПК у забезпеченні продовольчої безпеки території: Автореферат дис. на здобуття наук ступеня канд. економ. наук. спец. 08.07.02. «Економіка с/г і АПК», Суми, 2006. – 15 с.
7. Чорнодід І. С. Економічна безпека як категорія економічної теорії / Актуальні проблеми економіки, 2003. - № 11 (29), - С. 17 – 26.

УДК: 330.322:658

Орел В.М.

АКТИВІЗАЦІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ У СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ

Постановка проблеми. За умов глобалізації інвестиційних процесів для України немає іншого вибору, як розробляти власну модель інноваційного розвитку економіки, розвивати інноваційне підприємництво, посилювати інноваційний характер виробничої діяльності. Сучасний ринок діє за допомогою нововведень, а інноваційне прискорення є основою його сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові розробки проблем інноваційного розвитку знайшли своє віддзеркалення у працях багатьох сучасних науковців та економістів, зокрема таких вчених: Л. Данилова, П. Єщенко, Г. Калитка, О. Чемодурова; етапи та функції державного регулювання в сфері інновацій в сільському господарстві економіки – Авер'янова В., Черевко Г., Шпикуляк О. та інші.

Вагомий внесок у дослідження проблем залучення лізингу та іноземних інвестицій в економіку внесли вчені Г. Каракай, Ф. Котлер, Ю. Садиков, М. Чабан, В. Шквиря та іноземні вчені М. Мескон, М. Хедоури, К. Ohmae.

Однією з актуальних проблем агропромислового комплексу України є інноваційний шлях розвитку сільськогосподарського виробництва. Широке впровадження інновацій в усіх напрямках діяльності сільськогосподарських підприємств сприяє: зростанню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню витрат і

зниженню собівартості аграрно-продовольчої продукції, нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва.

Через недосконале законодавство в Україні залишаються не реалізовані численні інноваційні проекти зі строком окупності 3-5 років. Можна прогнозувати, що через фінансові проблеми, які постійно виникають на наших підприємствах, випадки нецільового використання коштів будуть не поодинокими. Ця обставина також гальмує залучення інвестицій, адже вона збільшує ризик для іноземних інвесторів.

Формулювання мети статті. Ми маємо на меті проаналізувати причини сучасного незадовільного стану залучення інвестицій в розвиток сільського господарства України та визначити основні причини відставання даної галузі нашої країни від аналогічних галузей в інших країнах. Крім цього, у процесі вивчення проблеми було зроблено спробу довести, що одним з ефективних способів активного залучення інвестицій, а отже й запровадження інновацій, є лізинг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна на момент проголошення незалежності визначалася як держава із сильною індустріальною базою та високим науково-технічним потенціалом. Наша держава займала одне з чільних місць серед країн СНД за високим рівнем наукового потенціалу в різних галузях. Проте на сьогоднішній день, коли наша держава перебуває у глибокій політичній та економічній кризах, при недостатньому розвитку внутрішнього ринку і низькій купівельній спроможності населення, одним з найголовніших завдань нашої держави є забезпечення сталого соціально-економічного розвитку на основі пропорційного співвідношення між динамікою системи та її механізмами управління.

Підприємництво закономірно виступає одним з наймогутніших факторів інноваційного розвитку, адже до цього спонукає підприємницький інтерес. Важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування інноваційного підприємництва відіграє інноваційна інфраструктура, зокрема такі її основні елементи, як технопарки, бізнес-інкубатори, технополіси, які сприяють виходу інновацій на ринок. На сьогоднішній день інноваційна інфраструктура в Україні потребує всебічної підтримки з боку держави. До того ж слід зазначити, що інвестиції та інновації – це лише половина справи, а інша половина полягає у підготовці високопрофесійного персоналу, особливо менеджерських кадрів. Сучасний менеджер повинен зосереджуватися не лише на дослідженнях чи науково-дослідній діяльності, а й повинен приділяти багато уваги споживачеві нових знань, бути ще й маркетологом і вивчати попит на нововведення [6, с. 56].

Нестабільна політична ситуація на теренах української державності, нестійка і несформована законодавча база (наприклад, Закон України «Про ринок землі в Україні»), не спроможні підвищувати економічну стабільність, запроваджувати відкритість ринків на території нашої держави, формувати менталітет людини пострадянського світогляду, правильно вести бізнес – ось далеко неповний перелік завдань, які найближчим часом потрібно вирішити в контексті розгляду української проблеми запровадження інноваційної техніки і технологій у сільське господарство, збільшення інвестицій в нашу країну загалом.

На даний час аграрний сектор економіки України знаходиться в особливо важкому стані. Внаслідок зниження платоспроможності товаровиробників у сільському господарстві спостерігається спад рівня технічної забезпеченості, темпів оновлення матеріально-технічної бази. Це приводить до здійснення неповного обсягу технологічних операцій та проведення їх із запізненням, що, в свою чергу, зумовлює зниження врожайності сільськогосподарських культур, зменшення обсягів продукції, зниження її якості, значних затрат і підвищення її собівартості [5, с. 45]. Інноваційний потенціал формує здатність аграрних підприємств конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і допомагає уникнути економічної кризи.

Результати впровадження інновацій віддзеркалюються в збільшенні обсягу продаж, зниженні собівартості продукції, зростанні фондоозброєності та продуктивності праці,

підвищенні рентабельності роботи й інших виробничо-фінансових показників діяльності аграрних підприємств, а також соціально-економічного розвитку сільських територій [4, с. 67].

Слід зазначити, що на відміну від інших галузей сільськогосподарське виробництво характеризується великим періодом обігу капіталу. Це зумовлене довготривалим строком виробництва продукції, який у рослинництві та й у більшості галузей тваринництва становить більше року. Така умова вимагає значних вкладень у формі оборотних коштів на протязі тривалого періоду, а отримання результатів настає значно пізніше.

Підвищена ризикованість сільського господарства як об'єкта інвестування, важкий фінансовий стан аграрних підприємств на даний час, негативний вплив інфляції через затримку платежів, невелика частка ліквідних активів у складі їх авансового капіталу, недостатня розвинутість ринку сільськогосподарської продукції, невирішеність питань власності на землю та майно спричиняють складність у залученні приватних інвестицій у цю галузь.

Сільськогосподарська наука тривалий час функціонує в умовах впливу на неї негативних факторів. У цих умовах науково-технічна діяльність в АПК ґрунтується на: довгостроковому прогнозі техніко-технологічного розвитку галузей АПК, визначенні комплексу перспективних для галузей і економіки в цілому інноваційних проектів з упором на можливості застосування в широких масштабах; вдосконалення структури і управління державним сектором сільськогосподарської науки; широкому розвитку інтеграції наукового та освітнього потенціалів, підтримки формування базових кафедр провідних вузів в науково-дослідних інститутах, галузевих наукових лабораторій у вузах, створення науково-освітніх центрів, у тому числі дослідницьких університетів; розвитку інститутів використання та правової охорони результатів наукових досліджень і розробок [15, с.112].

Сутність інноваційного розвитку різних галузей національного господарства не містить принципових розходжень. Проте в агропромисловому комплексі і особливо в сільському господарстві характер і основні напрями цього процесу істотно відрізняються.

До основних особливостей формування і розвитку інноваційного процесу у сільському господарстві відносяться наступні:

- 1) значні відмінності регіонів країни за природно-кліматичними умовами і спеціалізації виробництва;
- 2) різноманітність видів сільськогосподарської продукції, продуктів її переробки, істотна різниця в технології обробки продукції, утримуванні и годівлі тварин;
- 3) велика різниця в періодах виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки;
- 4) наявність великої різноманітності типів виробництва за різними організаційно-правовими формами та формами власності, розмірами, спеціалізації, підпорядкованості, кооперації тощо;
- 5) велика залежність технологій виробництва в сільському господарстві від природно – кліматичних умов, дорожньо-транспортних мереж, віддаленості від постачальницьких центрів і ринків збуту продукції і інших факторів;
- 6) відособленість сільськогосподарських товаровиробників, віддаленість від інформаційно-консультаційних служб і організацій, які виробляють науково-технічну продукцію;
- 7) різний соціально-освітній рівень робітників сільського господарства;
- 8) відсутність чіткого і науково-обумовленого організаційно-економічного механізму передачі досягнень науки сільськогосподарським товаровиробникам і як наслідок, суттєве відставання галузі по освоєнню інновацій у виробництві [7, с. 24].

Із впровадженням новацій у галузь види продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей. Інноваційну діяльність у сільському господарстві запропоновано розглядати на чотирьох етапах: розробка новацій, їх

апробація та перевірка, відтворення новачій, а також впровадження їх у виробництво. Основною метою інновацій в аграрній сфері є забезпечення економічності та екологічності сільськогосподарського виробництва.

З урахуванням вимог науково-обумовленої класифікації було розроблено набір ознак класифікації інновацій, що дозволяє, на наш погляд, раціонально організувати інноваційну діяльність в сільськогосподарських підприємствах. В таблиці 1 представлена класифікація інновацій.

Таблиця 1

Класифікація інновацій в сільському господарстві

Ознака класифікації	Вид інновацій
Предмет та сфера застосування інновацій	- біологічні - технічні - технологічні - хімічні - економічні - соціальні - інновації в менеджменті - маркетингові
Ступінь новизни інновацій	- нові для підприємства - нові для галузі - нові для регіону - нові для області - нові для країни
Глибина змін, що вносяться	- базові - поліпшуючі - модифікаційні - прикладні
За формою реалізації інновацій	- у формі продукту - у формі процесу
Спрямованість використання	- прибуткові - неприбуткові - захисні - наступальні - руйнівні
Період реалізації	- довгострокові - середньострокові - короткострокові
Походження	- зовнішні - внутрішні
Величина витрат	- інновації, що вимагають великих вкладень - інновації, що вимагають мінімальних витрат - інновації можливі без додаткових витрат

Джерела фінансування	- власні кошти - бюджетні кошти - кредитні або інші позикові кошти - змішане фінансування
Ступінь ризику	- відсутність невизначеності - часткова невизначеність - повна невизначеність

Слід відзначити, що у сільському господарстві розробка інновацій і їх впровадження пов'язано переважно з новими сортами рослин, виведенням нових порід тварин, розробкою та введенням в дію нової техніки, нових ресурсозберігаючих технологій, застосування яких у більшості випадків змінює характерні властивості сільськогосподарської продукції, що виробляється, але не призводять до появи нових видів продукції [8, с. 60].

За предметом і сферою застосування у сільському господарстві доцільно виділяти 8 типів інновацій (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація інновацій за предметом та сферою застосування у сільському господарстві

Ознака класифікації	Вид інновацій
Біологічні	- нові сорти і гібриди сільськогосподарських рослин; - нові породи, типи тварин і птиці; - створення рослин і тварин, стійких до хвороб і шкідників, несприятливим факторам навколишнього середовища
Технічні	- використання нових видів техніки і обладнання
Технологічні	- нові технології обробки сільськогосподарських культур; - нові технології в тваринництві; - науково – обумовлені системи землеробства і тваринництва ; - нові ресурсозберігаючі технології виробництва і зберігання сільськогосподарської продукції; - екологізація землеробства.
Хімічні	- нові добрива і їх системи; - нові засоби захисту рослин;
Економічні	- нові форми організації, планування і управління; - нові форми і механізми інноваційного розвитку підприємства
Соціальні	- забезпечення сприятливих умов для життя, праці і відпочинку сільського населення
Інновації в менеджменті	- нові форми організації і мотивації праці; - нові методи ефективного управління персоналом
Маркетингові	- вихід на нові сегменти ринку; - удосконалення якості продукції та розширення асортименту; - нові канали розподілу продукції

Інноваційна діяльність є важливою складовою прискорення розвитку сільського господарства. Саме в агропродовольчій сфері, на відміну від інших сфер, розвиток інновацій відбувається більш повільно, що вимагає особливої уваги. Інноваційні процеси у сільському господарстві мають певні особливості, пов'язані із його специфікою, а саме: наявністю живих організмів, сезонністю та підвищеними ризиками тощо [9, с.173].

Основним продуцентом новацій для сільського господарства нині є мережа науково-дослідних інститутів УААН та Міністерства аграрної політики України. Найбільш поширеними новаціями є: нові сорти та гібриди рослин і породи тварин, штами

мікроорганізмів, марки і модифікації сільськогосподарської техніки, технології, хімічні та біологічні препарати (вакцини), економічні розробки (документально оформлені методики, різні рекомендації тощо). Апробацію та перевірку отриманих зразків здійснюють наукові установи і спеціальні державні установи й організації. Відтворення новачій у сільському господарстві здійснюють насінницькі господарства (виращування елітного та репродукційного насіння нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур); племінні заводи (розведення чистих порідних ліній тварин); машинобудівні підприємства (серійний випуск нової техніки); біологічні фабрики (випуск вакцин тощо). Впровадження розробок у виробництво, або перетворення новачій в інновації здійснюється за ініціативою суб'єктів підприємницької діяльності з метою досягнення комерційних вигод [12, с. 178].

В Україні сьогодні прийнято низку нормативно-правових актів, у яких визначаються напрями розвитку інфраструктури аграрного ринку, втім, більшість з них носять переважно декларативний характер та не реалізуються повною мірою через відсутність належного фінансування. Ті заходи, які все-таки впроваджуються у життя, через їх фрагментарний характер не дають очікуваного ефекту, що провокує розмови про неефективність державної регуляторної політики. На нашу думку, лише за умови реалізації заходів безперервно та у чіткій послідовності державна регуляторна політика у сфері АПК може привести до реальних позитивних зрушень у даній сфері.

Висновки. Розвиток інноваційної діяльності в сільському господарстві України – важливий напрям по нарощуванню конкурентних переваг, оскільки аграрна галузь економічно розвинутих країн поступово перетворюється в наукомістку галузь виробництва.

Впровадження та ринкове освоєння новачій стримується також рядом інших чинників, серед яких найвагомішими є низька платоспроможність господарств і відсутність достовірної й повної інформації про новітні вітчизняні наукові розробки в галузі сільського господарства.

Наукові дослідження потребують щорічного масштабного фінансування і всебічної державної підтримки, оскільки від цього залежить науковий рівень та якість новачій, що надзвичайно важливо в умовах поширення на українському ринку науково-технічної продукції конкурентоспроможних іноземних техніки й технологій, які за своїми техніко-економічними параметрами не поступаються, а часом і перевершують вітчизняні аналоги. Особливо це стосується імпорту сільськогосподарської техніки, насіння іноземних сортів культур рослин і засобів захисту рослин.

Анотація

У статті висвітлюються основні тенденції інноваційної діяльності у вітчизняному сільському господарстві. Визначено основні напрями вкладання капіталу та технологій. Запропоновано нові підходи у стимулюванні інвестиційно-інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, сільське господарство, лізинг, амортизація, технологія, сучасний ринок, виробнича діяльність.

Аннотация

В статье освещаются основные тенденции инновационной деятельности в отечественном сельском хозяйстве. Определены основные направления вложения капитала и технологий. Предложены новые подходы в стимулировании инвестиционно-инновационной деятельности, один из которых – лизинг.

Ключевые слова: инновационная деятельность, сельское хозяйство, лизинг, амортизация, технология, современный рынок, производственная деятельность.

Annotation

In the article the main tendencies of innovation activity in agriculture are described. The main directions of capital and technological investments are defined. New approaches to the

stimulating of investment and innovational activities are proposed.

Key words: innovation activity, agriculture, leasing, depreciation, technology, modern market, production activity.

Список використаних джерел:

1. Чемодуров О. Зниження інвестиційних ризиків корпоративних облігацій // Економіка України. – 2006. – № 11. – 78 с.
2. Калитка Г.Б. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи // Фінанси України. – № 2. – 2005. – 43 с.
3. Данилова Л.І. Лізинг як фактор інвестиційного розвитку // Фінанси України. – 2002. – №11. – 46 с.
4. Єщенко П. Національна економіка потребує інноваційного прискорення // Економіка України. – 2007. – №2. – 75 с.
5. Черевко Г.В., Калитка Г.Б. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи // Фінанси України. – 2005. – № 2. – 56 с.
6. Каракай Ю. Роль держави у стимулюванні інноваційної діяльності // Економіка України. – 2007. – № 3. – 78 с.
7. Садиков М.А. Управління інноваційними процесами в аграрній сфері АПК: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.02.03 / М.А. Садиков. – К., 2006. – 30 с.
8. Чабан В.Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / В.Г. Чабан // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 68.
9. Шквиря Н.О. Особливості інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств / Н.О. Шквиря // Держава та регіони, 2007. – № 6. – С. 216.
10. Универсальный экономический словарь. Менеджмент, маркетинг, реструктуризация. К: Поисково – издательское агентство «Книга памяти Украины», 1999. – 341 с.
11. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 2002. – 356 с.
12. Державне управління в Україні : навч. посіб. / за заг. ред. В. Б. Авер'янова. – К. : Соми, 1999. – 266 с.
13. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 2007. – С. 152–176.
14. Ohmae K. The Mind of the Strategist: The Art of Japanese Business. McGraw-Hill, 2004., – С.87.
15. Шпикуляк О. Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності / О. Г. Шпикуляк, С. В. Тивончук, О. М. Супрун // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 109 – 116.

УДК: 633/635:338.439(477)

Серьогін В.К.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Постановка проблеми. Виробництво продукції рослинництва є основним напрямком діяльності на всіх етапах розвитку сільського господарства. У зв'язку з цим основним загальнодержавним завданням є обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва та подальшої її стабілізації.

Актуальність проблеми ефективності сільськогосподарського виробництва, зокрема галузі рослинництва, в сучасних умовах виходить на перше місце серед кола

інших важливих проблем. Вирішення та реалізація проблеми – це формування реального добробуту населення країни, підвищення її продовольчої безпеки.

Виробництво рослинницької продукції є постійною задачею всіх господарюючих суб'єктів аграрного сектору, що спрямоване на формування ринку продовольства. Ефективність розвитку галузі рослинництва формується під впливом багатьох чинників, зокрема ґрунтово-кліматичних, технологічних, біологічних та інших, що ускладнює пошук додаткових можливостей для її підвищення.

Стан вивчення проблеми. Дослідженню проблем підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах в умовах ринкових перетворень присвячені наукові праці В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, В.І. Бойка, П.П. Борщевського, П.І.Гайдуцького, А.С.Даниленка, М.Я. Дем'яненка, О.Ю. Єрмакова, І.В. Коновалова, В.І. Криворучка, О.В. Крисального, М.Г. Лобаса, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, П.О. Мосіюка, О.М. Онищенко, П.Т. Саблука, П.П. Руснака, М.М. Федорова, В.К. Терещенка, О.В. Шкільова, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина та багатьох інших учених.

Разом з тим, питання підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва й надалі залишаються недостатньо вивчені, оскільки в більшості робіт вчених, об'єктом дослідження виступає економічна ефективність сільськогосподарського виробництва, а ефективність виробництва в окремих галузях, у т.ч. у рослинництві вивчається у загальному контексті, що зумовлює необхідність вивчення окресленої проблеми.

Завдання і методика досліджень. Мета досліджень полягає у вивченні факторів і чинників, що впливають на рівень ефективності виробництва продукції рослинництва та пошуку альтернативних шляхів її покращення з метою забезпечення продовольчої безпеки країни. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення економічних процесів; монографічний метод; законодавчі, нормативно-правові акти.

Результати досліджень. Ступінь розвиненості національної економіки України значною мірою визначається здатністю максимального використання внутрішнього потенціалу природних ресурсів та галузей агропромислового виробництва. На сучасному етапі головними завданнями, що стоять перед галузями АПК є забезпечення зростання сільськогосподарського виробництва, стале забезпечення країни продуктами харчування для населення та сільськогосподарською сировиною для переробних підприємств, об'єднання зусиль всіх галузей АПК для одержання високих кінцевих результатів господарювання в ринкових умовах [2].

Традиційно головними галузями в сільському господарстві є рослинництво, тваринництво і проміжна галузь – кормовиробництво. На рослинництво і кормовиробництво припадає близько 90 % орних земель в Україні, з них до 30 % відведено під кормові культури. У рослинництві 40-50 % становить побічна продукція – соломка хлібів, стебла кукурудзи й сорго, жом, патока та інші, які через проміжну галузь – кормовиробництво використовуються в тваринництві. Тому гармонійне поєднання рослинництва, тваринництва, кормовиробництва – необхідна умова успішного функціонування всього аграрного комплексу країни [3].

Встановлено, що проблема ефективності сільськогосподарського виробництва, зокрема галузей рослинництва за сучасних умов розвитку господарювання виходить на перше місце серед інших важливих проблем. Її вирішення та реалізація – це формування реального добробуту населення країни, економічної та продовольчої безпеки й незалежності держави.

У той же час висока ефективність виробництва досягається не тільки сукупністю факторів виробництва й обсягом інвестицій, а значною мірою спрямованістю і швидкістю впровадження інноваційної стратегії як логічної ланки економічного розвитку на шляху до утвердження ефективного, конкурентоспроможного виробництва. Обґрунтоване

співвідношення складових економічного розвитку факторів виробництва, інвестицій, інноваційної стратегії – треба вважати важливою передумовою зростання ефективності виробництва сільськогосподарської продукції [5].

Сутність ефективності в сільському господарстві відображається у максимізації росту валової продукції, валового доходу при мінімізації питомих суспільних витрат на їх виробництво. Головна ознака ефективності - досягнення мети виробничої або іншої діяльності підприємства за умови найменших витрат суспільної праці або часу.

Економічна ефективність являється критерієм оцінки всіх заходів, що здійснюються в сільському господарстві та пов'язана із збільшенням виробництва споживчих вартостей на основі підвищення продуктивності праці і раціонального використання виробничих ресурсів [4]. При цьому ряд економістів вважають, що для характеристики ефективності існує єдиний критерій ефективності суспільного виробництва. В той же час не лише суспільство в цілому, але й кожне сільськогосподарське підприємство зацікавлене в підвищенні ефективності виробництва. Внаслідок цього критерій ефективності має відображати інтереси суспільства в цілому і окремо кожного підприємства. Види і критерій ефективності зображено на рис. 1.

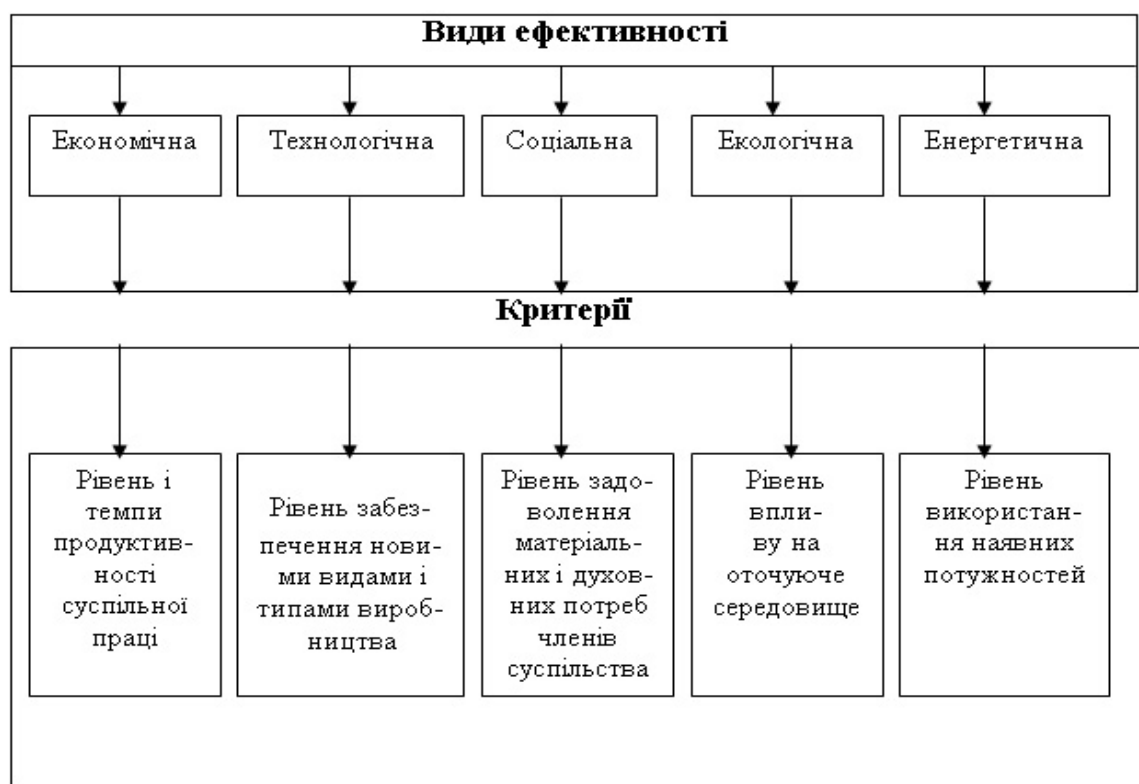


Рис. 1. Види і критерії ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств [4]

Вивчення взаємозв'язків одержаних результатів і ресурсів на їх досягнення показує, що ефективність – складна економічна категорія, в якій відображається дія об'єктивних економічних законів і висвітлюється одна з найважливіших сторін суспільного виробництва. Вважаємо, що дана економічна категорія відображає широкий комплекс засобів, предметів праці, робочої сили, енергетичних ресурсів, екологічних і соціальних факторів.

Аналіз взаємозв'язків ефективності виробництва за сферами функціонування показує, що з переходом на ринкові відносини необхідно: орієнтуватися на ринку сільськогосподарської продукції, ефективно управляти та використовувати виробничий потенціал, земельні, трудові та фінансові ресурси підприємства, вміти кваліфіковано оцінити та запобігти можливим загрозам навколишнього середовища. Розуміння стану та особливостей ринкового середовища полягає в оптимальній спланованій маркетинговій

стратегії, ефективному використанні наявного ресурсного та технологічного потенціалу підприємства, які можуть дати господарству очікувані прибутки, знизити собівартість сільськогосподарської продукції.

Узагальнюючи висвітлені в науковій літературі трактування ряду вчених щодо ефективності використання землі вважаємо, що ефективність використання землі як економічна категорія виражає кількість необхідної суспільству продукції, яка отримана з кожного гектара землі при найменших затратах праці й коштів на її виробництво та при збереженні природної родючості ґрунту, а детальне її вивчення може бути здійснене тільки при використанні системи показників.

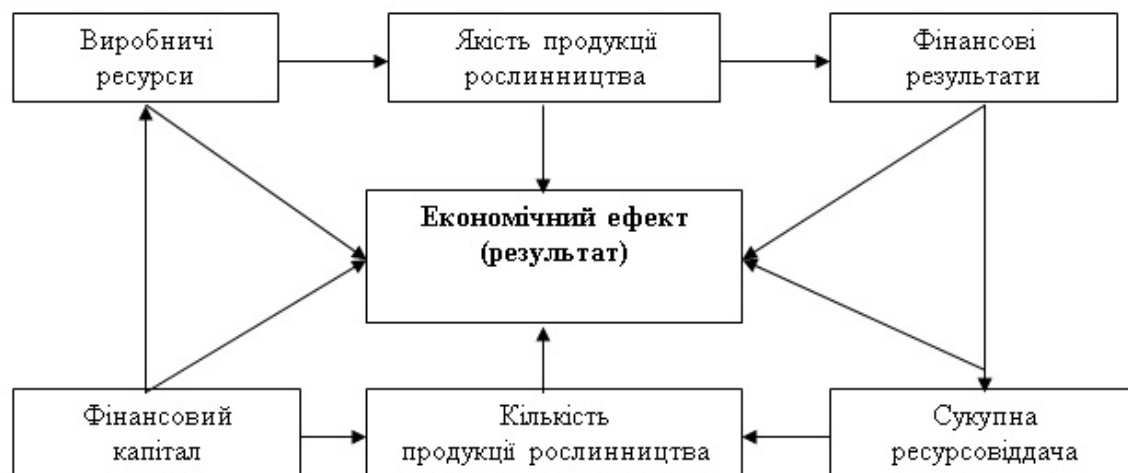


Рис. 2. Ефективність виробництва продукції рослинництва як узагальнена результативна категорія сукупної продуктивності функціонування господарської системи.

На сучасному етапі Україна формує ринкові відносини шляхом інституціональних перетворень, теоретичні засади яких базуються на економічній теорії ринкового господарства.

Тому принциповою умовою теоретичного підходу до дослідження ефективності виробництва продукції рослинництва, на нашу думку, є розгляд її на підставі ринкової концепції ефективності виробництва у системі категорій ринкових виробничих відносин різних рівнів, які взаємодіють та впливають на формування ефективності виробництва продукції рослинництва (рис. 2).

Тобто, як бачимо, підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва є результатом підвищення рівня продуктивності виробничих ресурсів і характеризується залежністю, яку можна висловити так: чим краще використовуються наявні виробничі ресурси, тим нижчі витрати сукупної праці і тим вищий рівень ефективності виробництва [1].

Висновки та пропозиції. В умовах формування ринкової економіки проблема підвищення ефективності використання землі та збільшення виробництва продукції рослинництва набуває особливо актуального значення. Високоєфективно використовувати землю означає одержувати якомога більше сільськогосподарської продукції з одиниці земельної площі при умові підвищення родючості землі і постійному зменшенні затрат живої і уречевленої праці в розрахунку на одиницю одержаної продукції [2]. В той же час розрахунки показують, що в сучасних умовах використання землі вважається ефективним, коли не тільки збільшується вихід продукції з одиниці площі, а й підвищується її якість, знижуються затрати на виробництво одиниці продукції, при одночасному збереженні або підвищенні родючості ґрунту і забезпеченні охорони навколишнього середовища.

Анотація

У статті розглянуто процеси формування та функціонування механізмів, що зумовлюють ефективність виробництва продукції рослинництва в умовах становлення ринкових відносин.

Ключові слова: ефективність, виробництво, інвестиції, інноваційна діяльність, стратегія розвитку, споживча вартість, продовольча безпека країни, галузі АПК.

Аннотация

В статье рассмотрены процессы формирования и функционирования механизмов, обуславливающие эффективность производства продукции растениеводства в условиях становления рыночных отношений.

Ключевые слова: эффективность, производство, инвестиции, инновационная деятельность, стратегия развития, потребительская стоимость, продовольственная безопасность страны, отрасли АПК.

Annotation

The article deals with the formation and functioning of the mechanisms that contribute to the efficiency of crop production in conditions of market relations.

Keywords: efficiency, production, investment, innovation, strategy development, consumer price, food security, the field of agriculture.

Список використаних джерел:

1. Лемик О.Я. Конкуренція: суть та фактори, що її формують / О.Я.Лемик // Інноваційна економіка. — 2010. — №10. — С.89-91.
2. Маркіна І.А. Системний підхід до ефективності управління підприємством / І.А.Маркіна // Вісник ДонДУЕТ. Сер. екон. науки. — 2009. — №8. — С.104-110.
3. Павлик В.П. Управління сільськогосподарським підприємством у ринкових умовах / В.П. Павлик / Економіка АПК. — 2009. — № 1. — С.28-34.
4. Плєскач М.О. Механізм антикризового управління діяльністю сільськогосподарських підприємств в умовах трансформації / М.О. Плєскач // Економіка АПК. — 2008. — №6. — С.84-89.

УДК: 339.138

Комісарова Л.О.

ФУНКЦІЇ ТА УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Постановка проблеми. Успішне становлення в Україні соціально-орієнтованої ринкової економіки багато в чому залежить від того, наскільки раціонально будуть вирішені проблеми сучасного етапу трансформації економіки для надання йому більшого конструктивізму, комплексності та суспільної привабливості. Сучасні умови господарювання ви зумовлюють потребу вирішення масштабних, складних та багатоаспектних завдань, які слід вирішити. Зокрема, варто забезпечити досягнення стабільного, динамічного та стійкого економічного зростання і на цій основі підвищення якості життя населення, максимально наблизити рівень його добробуту до європейських стандартів. А це неможливо без нормалізації стану на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження з проблем

функціонування регіонального ринку праці знайшли своє відображення в працях Д.П. Богині, В.Я. Брича, О.А. Грішньої, М.І. Долішнього, Є.П. Качана, А.М. Колота, О.О. Обухівського, В. І. Приймака, У. Я. Садової, Л. К. Семів, С. В. Тумакової, Л. С. Шевченко [1-14] та інших економістів. Але проблеми ефективного розвитку регіонального ринку праці не вичерпані. Наявність множини підходів щодо сутності, а також практична значущість в розвитку економічної діяльності зумовлюють потребу подальшого дослідження функцій та умов розвитку ринку праці регіонального рівня.

Мета статті полягає в дослідженні функцій та умов ефективного розвитку регіонального ринку праці, відповідно до сучасного етапу розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональний ринок праці – це суспільно-економічна система, метою функціонування якої є нагромадження, використання та відтворення людських ресурсів. Вона охоплює в межах конкретної території цілісну сукупність сфер, відносин, форм і методів, пов'язаних з трудовою діяльністю людини. Формування регіонального ринку праці обумовлене сформованими системами господарювання, розселення та рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин.

Щодо поняття РРП найпоширеніші два погляди. В основі одного з них – ототожнення РРП із процесами та механізмами працевлаштування. У цьому випадку РРП обмежується лише сферою обігу вільної робочої сили регіону, його дія закінчується моментом найму працівника. Відповідно до іншого погляду РРП – це система суспільних відносин, соціальних норм та інститутів, що забезпечують відтворення, обмін та використання робочої сили регіону. РРП розглядається не тільки як сфера обміну робочої сили, але й як сфера відтворення трудового потенціалу і сфера використання робочої сили регіону. Цей різновид процесів Брич В. розглядає як сукупний регіональний ринок праці (СРРП). [3]

Однією з особливостей сучасного ринку праці є те, що він охоплює не лише фазу обміну робочої сили, а й фази її виробництва, розподілу та використання. Тому об'єктом регулювання ринку праці має бути все економічно-активне населення, а також широке коло трудових відносин: проблеми оплати та умов праці, стабілізації і гарантій зайнятості, підготовки та перепідготовки робочої сили та ін.

Умовами ефективного функціонування ринку праці науковці визначають такі:

- повна самостійність і незалежність покупця й продавця та їхня взаємна відповідальність;
- відносини агентів на ринку праці мають бути здійснені через договори та угоди як між рівноправними партнерами;
- рівень ефективності функціонування ринку праці залежить від посилення конкуренції між власниками здібностей до праці щодо зайняття робочих місць та роботодавців – щодо залучення найбільш кваліфікованої робочої сили;
- баланс між робочими місцями, сукупною робочою силою та грошовою масою заробітної праці;
- наймані працівники та роботодавці можуть об'єднуватись в спілки для захисту своїх інтересів.

Елементами, за допомогою яких функціонує ринок праці є: товар, попит, ціна, пропозиція робочої сили.

Товаром ринку праці є праця або трудоресурс. Попит визначає потребу країни, галузі, регіону, фірми в робочій силі, має похідний характер і безпосередньо залежить від обсягу суспільного попиту. Значний вплив має і науково-технічний прогрес. Є і специфічні чинники: структурні диспропорції в народному господарстві, становлення ринкової економіки, інтеграція країни у світове господарство.

Виступаючи у формі заробітної праці, ціна є інструментом, за допомогою якого відбуваються відтворення робочої сили. Від неї залежать обсяг попиту і пропозиції робочої сили: її підвищення сприяє зростанню пропозиції і навпаки.

Пропозиція робочої сили характеризується якісними та кількісними показниками. Показником, що здатний відобразити якісне та кількісне наповнення пропозиції робочої сили в масштабі держави є рівень життя. Адже якщо в суспільстві забезпечується належний рівень життя, то одночасно в ньому створюються нормальні умови для всебічного відтворення робочої сили.

Ринок праці – це складна система, структура якої визначається комплексом характерних ознак. Серед них У. Садова та Л. Семів основними вважають: територіальну, організаційну, виробничо-господарську, економіко-фінансову чи кон'юнктурну, професійно-кваліфікаційну, етно-національну тощо [13]

Основними системо утворюючими зв'язками формування регіонального ринку праці, є зв'язки трудовикористання і трудовідтворення, обумовлені специфікою та рівнем розвитку господарських комплексів і сформованою системою розселення. Особливості регіональних ринків праці оцінюються за показниками відмінностей у складі людських ресурсів, робочих місць та їх взаємного співвідношення.

Територіальна організація ринку праці має багаторівневу ієрархічну структуру. Залежно від спрямованості завдання дослідження та таксонометричної одиниці, покладеної в основу дослідження, за територіальною ознакою можна виділити такі ринки праці:

- світовий ринок праці – включає соціально-трудова відносини світової системи господарювання;
- ринок праці, що охоплює територію декількох держав.

Ці типи ринків праці мають міжнаціональний характер і останнім часом, в умовах глобалізації економіки прискорили свій розвиток.

Національний рівень включає територію держави і є порівняно замкненим утворенням. Проте в умовах розширення економічного простору, зміцнення міжнаціональних зв'язків та розвитку ринкової системи господарювання межі національних ринків праці стають більш розмитими.

Відповідно до адміністративно-територіального поділу національний рівень ринку праці України містить ринки праці окремої адміністративно-територіальної одиниці, зокрема області, району, окремого населеного пункту.

Похідним від ринку праці адміністративно-територіальної одиниці є ринок праці економічного району, який охоплює декілька областей відповідно до мережі економічних районів України. Виділення цих типів ринку праці ґрунтується на адміністративно-територіальному поділі держави. Проте розмежування загальнонаціонального ринку праці на структурні одиниці недостатньою мірою збігається з нинішнім адміністративним поділом країни і територіальною будовою органів, що регулюють ринок праці. Це робить обґрунтованим виділення таких локальних ринків праці, як міжобласні сформовані на базі промислових зон, ринки праці міських агломерацій, що виникають на базі промислових вузлів чи районів.

В умовах проведення територіальної реформи і невідкладності підвищення ефективності територіального регулювання ринку праці з метою досягнення керованості процесів, що відбуваються на ньому, постає нагальна вимога врахування територіальної сегментації загальнонаціонального ринку праці на локальні структурні одиниці при формуванні системи органів управління обласного рівня, які, відповідно до адміністративної реформи, мають відігравати провідну роль в управлінні соціально-економічним розвитком регіонів.

У спеціальній літературі науковці окреслили різноманітні функції ринку праці залежно від його цільової спрямованості та етапу розвитку.

Так, Нижник В. М. [11] у перелік основних функцій соціально орієнтованого ринку праці, інформаційну, посередницьку, відтворювальну, стимулюючу, оздоровлюючу. До числа функцій розвинутого ринку слід віднести організацію зустрічі продавців і покупців праці, забезпечення конкурентного середовища усередині кожної із сторін ринкової

взаємодії, встановлення рівноважних ставок зарплати, сприяння вирішенню питань зайнятості населення, здійснення соціальної підтримки безробітних.

До основних функцій ринку праці, крім економічної функції – раціонального залучення, розподілу, регулювання і використання робочої сили, мають бути включена і соціальна, суть якої полягає у забезпеченні працівникам достатнього рівня доходів та добробуту для їх нормальної життєдіяльності та відтворення здатності до праці [13].

Основні функції ринку праці властиві перехідному періоду наведені науковій праці Брич В.Я. [3] та інших авторів. Науковці до сукупності цих функцій включили функції підтримки оптимального співвідношення між попитом та пропозицією, стимулювання праці шляхом оптимізації її вартості, сприяння розвитку професійного рівня працівників, підвищенню їхньої трудової мобільності, формування структури зайнятості, яка відповідає оптимальним суспільним потребам, розвиток конкурентного середовища, узгодження інтересів усіх сторін на ринку праці.

Значно менше в науковій літературі висвітлені функції регіональних ринків праці. Ось які функції регіональних ринків праці виділені львівськими науковцями Л. Садовою та Л. Семів: регульовальна, розподільча, стимулююча, організаційна, ціноутворююча, посередницька, інформаційна, соціальна. Вони ж виокремлюють і функції ринку робочих місць, зокрема, забезпечувальну, регульовальну, розподільну, стимулюючу, організаційну, економічну, інноваційну [13].

Відповідно до сутності регіонального ринку праці, з урахуванням характерних особливостей сучасного етапу соціально-економічного розвитку українського суспільства Брич В.Я. виділяє наступні функції регіонального ринку праці [3]:

- функція суспільного поділу праці – першооснова і рушійна сила ринкового господарювання – впливає із економічного закону економії праці, який регулює затрати на подолання просторової незбалансованості між районами видобутку, виробництва і споживання продукції. Тобто ринок виступає регулятором виробництва та економічних пропорцій. Ринок праці розмежовує найманого працівника та роботодавця, розподіляє найманих працівників за професіями і кваліфікацією, галузями виробництва та регіонами. Під впливом цієї функції змінюються як окремі пропорції виробництва, так і структура продуктивних сил загалом і створюється певний резерв робочої сили.

- відтворювальна функція - функція трудовбереження. Її суть полягає в максимально можливому використанні його соціального та трудового потенціалів у процесі організації зайнятості з одночасним задоволенням відповідних потреб всіх учасників соціально-економічних відносин: роботодавця, працівника, трудового колективу, регіону та суспільства, адже людські ресурси є найдорожчими з точки зору економічних та соціальних витрат на їх формування та відтворення. Забезпечується єдиний і безперервний ланцюг економічних явищ: нагромадження та відтворення трудового та соціального потенціалу – зайнятість – трудовбереження – економія живої і уречевленої праці та ефективне використання соціального та трудового потенціалу – продуктивна зайнятість – ефективність суспільного виробництва.

- посередницька функція – ринок зводить роботодавця й найманого працівника з метою задоволення їхніх інтересів і потреб. На ринку праці встановлюється зв'язок між роботодавцями та найманими працівниками щодо вигідних умов купівлі-продажу робочої сили. Ринок праці виконує важливе соціальне завдання – сприяє підбору більш високооплачуваної і престижної роботи залежно від стану особистих здібностей і ділових якостей, професійної майстерності найманих працівників. Найманий працівник має можливість вибору оптимального для нього робочого місця з точки зору умов праці, професійної направленості, форми та розмірів заробітної плати, рівня кваліфікації та освіти. Одночасно роботодавець має можливість вибрати найбільш відповідну для його справи робочу силу.

- мотиваційна (створення конкурентного середовища). Ринок – це механізм економічного добору ефективно діючих господарств і банкрутства слабких. Ця функція

полягає в тому, що ринок повертає економіку обличчям до потреб людей, робить усіх учасників конкурентного процесу матеріально зацікавленими в задоволенні цих потреб. З одного боку, завдяки механізму конкуренції ринок праці симулює ефективніше і повніше використання працедавцями людських ресурсів з метою забезпечення розвитку і прибутковості виробництва. З іншого – висуває вимоги до робочої сили, стимулюючи найманих працівників поліпшувати її якісні характеристики з метою ефективної реалізації цього товару на ринку, що значною мірою залежить від конкурентоспроможності робочої сили.

- **ціноутворююча функція.** Лише на ринку діє закон вартості й відбувається загальне визнання затрат праці на відтворення робочої сили та його суспільної корисності. Тут виявляються суспільно необхідні умови відтворення цього товару і визначається його вартість. Основне, на чому базується механізм ціноутворення на ринку праці, це трудова теорія вартості та співвідношення і взаємозв'язок попиту та пропозиції. Ціна робочої сили набуває вигляду заробітної праці, за яку наймані працівники готові продати власні здібності до праці, і яку роботодавці готові платити.

- **інтеграційна функція** призводить до посилення відкритості економіки регіону та країни загалом в трудовому вимірі.

- **соціальна функція** означає забезпечення необхідного рівня доходів і добробуту для нормальної життєдіяльності та відтворення робочої сили, спосіб досягнення мети трудової діяльності, форма життєдіяльності людини та умова забезпечення її різноманітних потреб.

- **інноваційна функція.** Інноваційний тип розширеного відтворення передбачає розширене відтворення високоінтелектуальної, високоосвіченої та висококваліфікованої робочої сили. В сучасних умовах ринкова економічна система не може розвиватися без оновлення технології та техніки, при цьому створення та розвиток нової технологічної бази передбачає інвестиції в людський капітал і розвиток активної інноваційної діяльності.

- **інвестиційна функція.** Простежується зв'язок між рівнем інвестицій, зростанням обсягів виробництва і збільшенням кількості робочих місць, що стимулює структурні зміни на ринку праці. Лише через інвестування в інноваційну діяльність і підвищення значення цього чинника в процесі реформування економіки можливо вийти на суттєві інвестиції в людину та розвиток сфери її життєзабезпечення: освіту, охорону здоров'я, житлове будівництво, науку, культуру, інші галузі соціальної інфраструктури.

- **інформаційна функція.** Ринок дає учасникам процесу купівлі-продажу робочої сили інформацію про умови найму, рівні заробітної плати, пропозицію робочих місць і робочої сили, якість робочої сили тощо. Оздоровлююча. Процеси ринку досить жорстокі та безжалісні. Але вони забезпечують відносно демократичний механізм економічного відбору ефективно діючих господарств та банкрутства слабких. Аналогічно ринок праці дозволяє одержувати перевагу в конкурентній боротьбі працівникам з більш високими якісними показниками робочої сили. Ринок створює мотивацію праці, яка, з одного боку, примушує працівників утримувати робочі місця, а отже і доход – матеріально зацікавлює, стимулює їх ініціативність, компетентність, кваліфікованість.

- **регулююча функція.** В умовах ринкових відносин об'єктивним є нерівномірний розвиток як окремих підприємств, так і цілих регіонів. Під впливом ринку формуються пропорції і співвідношення суспільного виробництва. В результаті в одному місці виникає надлишок робочої сили, в іншому – її дефіцит. Ринок праці регулює динаміку надлишку трудових ресурсів, їх оптимальне розміщення і ефективне використання.

Висновок. Регіональний ринок праці відображає соціально-економічні умови розвитку регіону на основі ринкових відносин. Умовами ефективного функціонування ринку праці є: повна самостійність і незалежність покупця й продавця та їхня взаємна відповідальність; - відносини агентів на ринку праці мають бути здійснені через договори та угоди як між рівноправними партнерами; рівень ефективності функціонування ринку

праці залежить від посилення конкуренції між власниками здібностей до праці щодо зайняття робочих місць та роботодавців – щодо залучення найбільш кваліфікованої робочої сили; баланс між робочими місцями, сукупною робочою силою та грошовою масою заробітної праці; наймані працівники та роботодавці можуть об'єднуватись в спілки для захисту своїх інтересів. Як бачимо з аналізу наукової літератури, соціальна функція регіонального ринку праці виділяється не всіма науковцями, а на нашу думку, на неї слід звернути увагу, особливо в сучасних умовах, коли ситуація в країні досить не стабільна. Невід'ємно з даною функцією пов'язаний ринок праці педагогічних кадрів, який поки що не досліджений на належному рівні.

Аннотація

Розглянуто функції та умови розвитку регіонального ринку праці в контексті його сучасної ролі у розвитку трудового потенціалу регіону.

Ключові слова: регіональний ринок праці, пропозиція праці, попит на працю, вартість робочої сили, заробітна плата.

Аннотация

Рассмотрены функции и условия развития регионального рынка труда в контексте его современной роли в развитии трудового потенциала региона.

Ключевые слова: региональный рынок труда, предложение труда, спрос на труд, стоимость рабочей силы, заработная плата.

Annotation

Functions and terms of regional market of labour development are considered in the context of him modern role in development of labour potential of region.

Keywords: regional labour-market, suggestion of labour, demand on labour, cost of labour, salary.

Список використаної літератури:

1. Арутюнов В. Х. Методологія соціально-економічного пізнання: навч. посіб. / В. Х. Арутюнов, В. М. Мішин, В. М. Свінцицький. — К. : КНЕУ, 2005. — 353 с.
2. Безпала О. В. Особливості розвитку ринку праці Столичного суспільно-географічного району : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. геогр. наук : спец. 11.00.02 „Економічна та соціальна географія” / Безпала Ольга Василівна ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2009. — 23 с.
3. Брич В.Я. Регіональний ринок праці / В.Я. Брич. — Тернопіль: Підручники і посібники, 2003 – 204 с.
4. Брич В. Я. Трансформація ринку праці та проблеми підвищення життєвого рівня населення: методологія, практика, шляхи вирішення / В. Я. Брич. — Тернопіль : Економічна думка, 2003. — 375 с.
5. Буряк П. Ю. Економіка праці і соціально-трудова відносини : навч. посіб. / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, М. І. Григор'єва. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 440 с.
6. Економічний аналіз : навч. посіб. / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, С. І. Горбатюк та ін.] ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — [2-ге вид., перероб. і доп.]. — К. : КНЕУ, 2003. — 556 с.
7. Качан Є. П. Регіональна політика ринку праці: [монографія] / Є. П. Качан, О. О. Обухівський. — Тернопіль : Економічна думка, 2005. — 176 с.
8. Колот А. М. Соціально-трудова відносини: теорія і практика регулювання : монографія / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2003. — 230 с.

9. Маслак О. І. Методи дослідження інноваційного розвитку промисловості / О. І. Маслак // Регіональна бізнес-економіка та управління. — 2010. — № 2 (26). — С. 11—20.
10. Музиченько-Козловська О. В. Регіональна економіка: теоретичні основи : навч. посіб. / О. В. Музиченько-Козловська. — Львів : Новий Світ, 2010. — 263 [1] с.
11. Нижник В. М. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : навч. посіб. / В. М. Нижник. — [2-ге вид.]. — Хмельницький : ХНУ, 2006. — 321 с.
12. Приймак В.І. Регіональні ринки праці України: трансформація та механізми регулювання – Л.: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – С. 5 – 9
13. Садова У. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / У. Садова, Л. Семів ; [під. ред. М. І. Долішнього]. — Львів : Друк, 2000. — 264 с.
14. Стеценко Т. О. Аналіз регіональної економіки : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Т. О. Стеценко. — Київ : КНЕУ, 2002. — 116 с. — Режим доступу : http://chytalnya.at.ua/publ/stecenko_t_o_analiz_regionalnoji_ekonomiki_navchalnij_posibnik_kijiv_kneu_2002_116_s/1-1-0-63.
15. Туравський Ю. Методологічні проблеми ситуаційного регулювання регіонального ринку праці / Ю. Туравський // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Механізм регулювання регіонального ринку праці : зб. наук. праць [Ін-ту регіональних досліджень] / НАН України, Ін-т регіон. досліджень ; [редкол. : відп. ред. М. І. Долішній]. — Львів, 2002. — Вип. 3 (XXXIV). — С. 169—179.
16. Тумакова С. В. К вопросу о структуре экономического механизма государственного регулирования рынка рабочей силы / С. В. Тумакова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки.— 2008. — Т. 2. № 5. — С. 182—187.

ЗАСОБИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Рівень інвестиційної активності у державі визначається багатьма чинниками: соціально-економічним станом держави, прибутковістю підприємств, можливостями бюджетної системи, рівнем розвитку фінансово-кредитної системи, доходами населення, розвитком ринку цінних паперів, але все ж таки, значною мірою впливає її економічний стан. В нашій державі чинники, які впливають на процес інвестування, перебувають у такому стані, що не можуть сприяти розвитку цього процесу. Однак світовий досвід свідчить, що вихід з кризи неможливий без збільшення обсягу інвестицій. Наявність певних чітко визначених проблем у розвитку цього напрямку діяльності є досить характерною для України [3, с. 13].

Огляд останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій, присвячених удосконаленню інвестиційної діяльності в Україні, свідчить про те, що даною темою займалися в своїх працях багато вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких Багрянов В.К.[2], Бандурака О.М.[3], Коробов Н. Л.[3], Орлов П. І.[3], Петрова К. Л. [3], Єрмошенко М. [4] Захарін С.В. [5] Козлова А.І. [6] Опарін В.М. [7], Пересада А.А. [8, 9] Сергієнко О.М. [10].

Формулювання завдання дослідження. Але не зважаючи на значні аналітичні досягнення в сфері регулювання інвестицій в нашій державі, є багато прогалин в практичному механізмі цього процесу. Тому метою цієї статті є аналіз зарубіжного досвіду і знаходження на цій основі основних напрямків подолання кризових явищ в інвестиційній діяльності

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію економіки та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, є важливим кроком на шляху до реалізації державної політики, реалізацію якої має забезпечити виконання завдань та заходів Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011 – 2015 роки [2, с. 46-47]. Метою даної програми є створення умов, а також концентрація ресурсів для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію економіки та забезпечення сталого економічного розвитку.

Далі слід зазначити оптимальний варіант розв'язання проблем розвитку інвестиційної діяльності в Україні. Можливі два варіанти розв'язання проблеми [6, с. 62].

Перший варіант передбачає проведення пасивної державної політики із забезпечення розвитку інвестиційної діяльності в Україні. При цьому держава відмовляється від цілеспрямованого впливу на інвестиційний ринок, стимулювання інвестиційної діяльності та надання державних інвестицій, а забезпечує застосування виключно ринкових механізмів збалансованого розвитку в цій сфері.

Зазначений варіант сприяє розвитку інвестиційної діяльності у галузях, які мають високу дохідність і швидко окупність, зокрема у фінансовому секторі, торгівлі, під час проведення операцій з нерухомістю, але не стимулює залучення інвестицій у реальний сектор економіки, інфраструктурні та промислові об'єкти.

Другий, оптимальний варіант передбачає проведення активної державної політики із стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Україні, зокрема на засадах розвитку системи державних інвестицій, підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства та стимулювання залучення приватних інвестицій у реальний сектор економіки.

З метою забезпечення досягнення оптимального варіанту розвитку інвестиційної діяльності в Україні та її активізації визначаються такі шляхи та способи розв'язання

проблем (Рис. 1). Виконання запропонованих шляхів та способів дасть змогу: покращити основні макроекономічні показники розвитку держави та зміцнити її позиції на світових інвестиційних ринках; покращити інвестиційний клімат України, змінити відношення до неї стратегічних партнерів на позитивне, а також підвищити позиції України в міжнародному рейтингу Всесвітнього банку «Ведення бізнесу» з 145 на 90 місце з 183-ох країн; суттєво збільшити обсяг інвестицій в основний капітал до показника 579 млрд. грн. (щорічний приріст в середньому на 25% від показника 2009 р.); забезпечити постійний приріст прямих іноземних інвестицій до обсягу 77 млрд. дол. США на початок 2015 р. (щорічний приріст прямих іноземних інвестицій на 5 млрд. дол. США із розрахунку, що за даними Національного банку на початок 2010 р. обсяг прямих іноземних інвестицій становив 52 млрд. грн.) [4, с.76].

Надходження інвестицій для потреб розвитку національної економіки є важливим індикатором міжнародної привабливості держави, ознакою якості інвестиційного клімату та ключовим показником конкурентоспроможності на міжнародному ринку капіталу. Разом з тим, іноземні інвестиції індиферентні до проблем національної економіки та, в разі неналежного національного моніторингу і контролю, можуть містити вагомий виклик для національної економіки. Щоб забезпечити потреби виробничого сектору у фінансових ресурсах, необхідно створити найсприятливіші умови для інвесторів. Неплатоспроможним вітчизняним позичальникам треба обмежити доступ до зовнішнього фінансування [2, с. 43].

Право підприємств чи банків на отримання іноземних кредитів слід пов'язувати з їхніми фінансовими показниками. Так, у Росії, Бразилії, Румунії залучення резидентами кредитів від нерезидентів належить погодити із центральним банком, який ретельно контролює цільове спрямування запозичених коштів і платоспроможність позичальників. У Болгарії та Індонезії для залучення іноземних позик потрібно отримати дозвіл міністерства фінансів [4, с. 58].

Режим регулювання потоків капіталу в Україні, крім вирішення завдання оптимізації залучення іноземного капіталу, має запобігти впливу вітчизняних капіталів за кордон, що є вирішальним для пожвавлення інвестиційного процесу в країні та відродження на цій основі її економіки.

Щоб виконати це завдання, на даному етапі необхідно вдосконалити адміністрування валютних потоків, аби перешкодити вивезенню капіталів за нелегальними схемами. Систему контролю за впливом капіталу можна буде скасувати лише після створення загальноєкономічних умов для утримання національних заощаджень усередині країни та спрямування їх на внутрішні інвестиції. У довгостроковій перспективі з метою підвищення добробуту суспільства та розвитку національної фінансової системи необхідно буде поступово лібералізувати інвестиції резидентів за кордон. Відсутність обмежень, на рух капіталів дасть економічним суб'єктам України змогу диверсифікувати ризики та підвищити прибутковість інвестицій [5, с. 75].

Далі слід підкреслити, що без загальної стабілізації політичного та макроекономічного середовища в країні, а також забезпечення внутрішнього інвестування іноземні інвестиції не надходитимуть. До того ж – внаслідок її зовнішньої заборгованості, несприятливого інвестиційно-підприємницького клімату та невеликої конкурентоспроможності – обсяг надходжень у кращому випадку стагнуватиме, а в гіршому – скоротиться. Інвестиційний бум, який переживає світ протягом останніх 10-15 років [7, с. 71], нашу державу обминув. Подальша результативність інвестування прямо залежатиме від удосконалення чинного законодавства України.

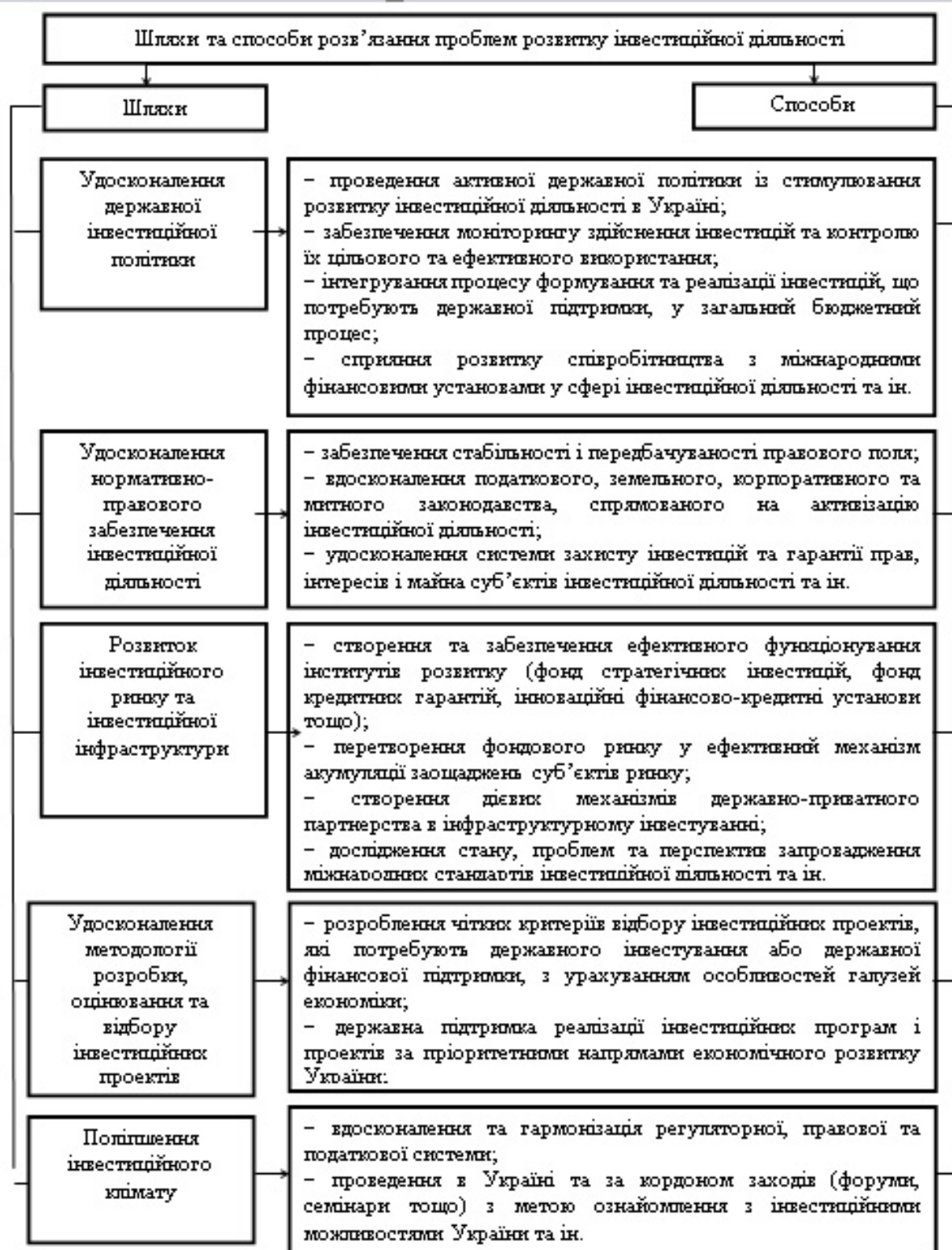


Рис. 1. Шляхи та способи розв'язання проблем розвитку інвестиційної діяльності в Україні

В Україні треба ще багато зробити у сфері інвестицій. Разом з тим можна очікувати, що багато потенційних інвесторів будуть готові до посилення своєї діяльності в Україні, якщо процес реформ активно продовжуватиметься і якщо буде видно, що Уряд України оперативно й цілеспрямовано працює над усуненням існуючих перешкод[8, с. 21].

Стосовно України, можна сформулювати правило дев'яти ключових інвестиційних чинників: лібералізація й дерегуляція підприємницької діяльності; стабільність і передбачуваність правового поля; корпоративне й державне управління; лібералізація зовнішньої торгівлі та руху іноземного капіталу; розвиток фінансового сектора; зниження рівня корупції; зниження політичного ризику; імідж і програми просування країни; формування інвестиційних стимулів [6].

Особливо слід наголосити на тому, що істотно збільшити приток інвестицій можна лише за умови розвитку всього комплексу чинників, що формують інвестиційний клімат. Недооцінка хоча б однієї складової неминує призвести до дисбалансу та створить напруженість на інвестиційному ринку України [6, с. 91].

Слід зазначити, що нині від ефективності інвестиційної політики залежать оновлення виробництва, модернізація й нарощування основних фондів підприємств народного господарства, успіх структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних і екологічних проблем. В нинішніх умовах надходження іноземних інвестицій в економіку є чинником зростання ВВП, важливим джерелом створення робочих місць, врешті, сприяє успішній інтеграції України до європейського та світового господарства. Вищевказані заходи, звісно ж, не вирішують усіх проблем із залучення інвестицій в економіку країни, але їх можна розглядати як основні напрямки у сфері вдосконалення інвестиційного процесу.

Безумовним, також є той факт, що в світі вже існує досить багатий досвід покращення інвестиційного клімату в інших країнах [9, с.57].

До загальних принципів правового регулювання інвестиційної діяльності в розвинених країнах відносяться наступні: іноземним інвесторам надається національний режим господарської діяльності; загальні положення інвестиційних законодавчих актів в розвинених країнах в цілому ідентичні; для здійснення інвестиційної діяльності за кордоном існують заявний та дозвільний порядки; майже всі держави не допускають інвестиційну діяльність іноземних інвесторів у ключових галузях економіки – оборонне виробництво, сектори комунікацій, транспорту, сферу суспільної безпеки та інше; сфера діяльності сучасного національного законодавства з прямих іноземних інвестицій охоплює всі види майнових активів та пов'язаних із ними прав власності (включаючи права та інтелектуальну власність), що інвестуються іноземними юридичними та фізичними особами [10, с. 23-24].

На приплив іноземного капіталу у США у 80-ті роки істотно вплинули результати перебудови системи загальноекономічного регулювання: відсутність обмежень на розмір експорту-імпорту; введення нової податково-амортизаційної політики; зменшення прямого втручання держави у проблеми приватного бізнесу та створення сприятливих умов для функціонування останнього тільки методами економічного регулювання системи господарювання. Окрім, того, процес лібералізації американської економіки привернув увагу іноземних інвесторів високою ефективністю вкладання капіталу [7, с. 42]. Система заходів федерального уряду доповнюється спеціальними програмами із залучення іноземного капіталу урядами штатів, які передбачають різні системи пільгового регулювання та страхування іноземних інвестицій, тощо.

Великобританія є лідером у світі з імпорту капіталу. Цьому найбільше сприяли такі фактори: ефективна структурна перебудова та поліпшення внутрішньої економічної ситуації у країні; бажання іноземних фірм знайти нові ринки збуту для своїх товарів; зменшення транспортних витрат; висока норма прибутку за рахунок порівняно низьких витрат на роботу силу.

У Великобританії відсутній валютний контроль, що полегшує експорт та імпорт капіталу, а ставки оподаткування значно нижчі, ніж у інших європейських країнах. До пільг, що надаються іноземним інвесторам відносяться: безоплатні субсидії, позики на пільгових умовах, державні гарантії для одержання банківських позик, податкові знижки та інше [8, с. 44].

Бельгійські регіони також пропонують цілий комплекс засобів стимулювання, які можуть бути використані у різних комбінаціях для створення оптимальної системи стимулів. Будь-яка бельгійська компанія або іноземна компанія ще до моменту вкладання капіталу в реалізацію інвестиційного проекту може отримати у податкових органах юридичне зобов'язуюче рішення з розміру майбутнього оподаткування, що звичайно полегшує інвестиційне планування.

У Китаї з метою покращення інвестиційного клімату у 2007 році було впроваджено єдину податкову ставку для національних та іноземних підприємств у розмірі 25%, а пільгові податкові режими скасовуються. Стосовно підприємств, для яких діяло звільнення або зниження податку протягом фіксованого періоду, з 1 січня 2008 року зберігається застосування закріплених раніше податкових ставок до закінчення встановленого терміну дії пільги [10, с. 49]. Досвід Китаю зі створення вільних економічних зон (ВЕЗ) свідчить про те, що модель залучення іноземного капіталу, заснована на функціонуванні ВЕЗ, є цілком реалістичною, дозволяє досягти стійких темпів економічного зростання та сприяти вирішенню багатьох соціально-економічних проблем. Однак, реалізація такої моделі потребує багатьох матеріальних, фінансових та трудових ресурсів перш за все на створення потужної виробничої інфраструктури.

Висновки. Аналіз свідчить, що за умов стабільного законодавства, найбільш ефективним важелем впливу на інвестиційні процеси є податки, а точніше податкові пільги, що надаються інвесторам, як вітчизняним, так і іноземним. Політика оподаткування прибутку, амортизаційна політика та різноманітні форми податкових субсидій та кредитів – найголовніші методи регулювання капіталовкладень і капіталонакопичень у розвиненій ринковій економіці, особливо у період депресій та криз.

Слід зазначити, що існує досить широкий світовий досвід ефективного розвитку та функціонування інвестиційної діяльності. Наявність прикладів конкретних механізмів удосконалення цього напрямку економічної діяльності не зобов'язує українських спеціалістів намагатися копіювати їх у просторах вітчизняної економіки, адже кожна країна має, безумовно, знайти свій власний підхід та механізм регулювання всіх сфер та ланок економічної діяльності, але спроби проаналізувати цей досвід є необхідними [10, с. 62].

Отже, можна зробити висновок, що розглянуті шляхи та способи розв'язання проблем розвитку інвестиційної діяльності в Україні позитивно впливатимуть на покращення основних макроекономічних показників розвитку держави та зміцнять її позиції на світових інвестиційних ринках. Вони направлені на покращення інвестиційного клімату України та зміцненню відношення до неї стратегічних партнерів, а також підвищення позиції України в міжнародному рейтингу [9, с. 82]. Слід зазначити, що практична реалізація шляхів і способів активізації інвестиційної діяльності, зможе сприяти розвитку інвестиційної діяльності в ринкових умовах, а також підвищити активізацію інвестиційного процесу, що забезпечить реальні зрушення в економічній структурі суспільства. Але слід розуміти, що привести всі ці процеси до належного стану має не хтось, а держава та її громадяни. Лише глибоке розумінні важливості проблеми та усвідомлення себе, як вагомої одиниці суспільства, може призвести до бажаних результатів. У стратегії інвестиційної діяльності важливу роль відіграють науково обгрунтоване визначення пріоритетних напрямів інвестування, їх відповідність державним інтересам, програмним цілям національного відродження України, швидкого подолання економічної кризи і досягнення стабілізації та зростання народного господарства. Саме на пріоритетні напрями науково-технічного прогресу слід максимально націлювати інвестиційну й інноваційну діяльність та ресурси [10, с. 49]. На розвиток сучасних і майбутніх високотехнологічних виробництв можуть претендувати тільки ті країни, які здатні забезпечувати високий рівень науки, техніки, освіти, культури, організації управління та трудової дисципліни.

Анотація

Проаналізовано сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні, розглянуто головні шляхи подолання фінансової кризи в зарубіжних країнах та запропоновано найефективніші заходи для покращення вітчизняних інвестиційних процесів.

Ключові слова: інвестування, вкладення коштів, соціально-економічний стан, інвестиційна активність, інвестиційна інфраструктура, державне інвестування, проект.

Аннотация

Проанализировано современное состояние инвестиционной деятельности в Украине, рассмотрены главные пути преодоления финансового кризиса в зарубежных странах и предложены самые эффективные мероприятия для улучшения отечественных инвестиционных процессов.

Ключевые слова: инвестирование, инвестиционные фонды, социально - экономический статус, инвестиционная деятельность, инвестиционная инфраструктура, государственное инвестирование, проект.

Summary

The modern state of investment activity is analyzed in Ukraine, the main ways of overcoming of financial crisis are considered in foreign countries and the most effective measures are offered for the improvement of home investment processes.

Keywords: investment, funds investment, socio-economic status, investment activity, investment, infrastructure, public investment project.

Список використаних джерел:

1. Багрянов В.К. Показники інвестиційної діяльності в Україні та їх значення // Український бізнес - 2013 - №1, С. 9-14.
2. Бандурака О.М., Коробов Н. Л., Орлов П. І., Петрова К. Л. Фінансова діяльності підприємства.- К.: ЦУЛ, 2012.- 172 с.
3. Господарський кодекс України N 436-IV від 16.01.2003 [Електрон. ресурс].– <http://code.leschishin.org/ec/ec07.php>.
4. Єрмошенко М. Питання стратегії управління державним зовнішнім боргом // Економіст. — 2012. — № 2. — С. 33-39.
5. Захарін С.В. Кредитування інвестиційної діяльності // Фінанси України.- 2004 - №4, с.25-27.
6. Козлова А.І. Проблеми формування інвестиційного ресурсу // Формування ринкових відносин в Україні – 2011. - №5(24) - С.3-7.
7. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): Навч. посіб. — К.: Вид-во КНЕУ, 2011.
8. Пересада А.А. Інвестиційний аналіз: Підручник / А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко— К.: КНЕУ, 2012. – 485 с.
9. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада – К.: Лібра, 2010. – 472 с.
10. Сергієнко О.М. Стратегічні напрямки інвестиційного розвитку України.// Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. Вип..1(32)- К., 2012, С. 123-128.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Фінансовий сектор – одна з найважливіших сфер національної економіки, де відбувається формування та розподіл фінансових ресурсів і послуг, та яка пов'язана з діяльністю фінансових посередників. Банківські установи займають головне місце у фінансово-кредитній системі України. Так, активи комерційних банків станом на 31.12.2013 становили 1 054,3 млрд. грн. (93%), а небанківських фінансових установ – 79,9 млрд. грн. (7%) [1]. Тому забезпечення стабільності функціонування банківського сектору, мінімізація ризиків, які можуть загрожувати фінансовій стійкості як конкретної банківської установи, так і стійкості всієї фінансово-кредитної системи країни, є досить актуальною проблемою.

Проблема забезпечення та зміцнення фінансової стійкості банків не породжена сьогодні, вона складна та до кінця не розв'язана. Вона існує у розвинутих країнах ринкового типу, набула загальнодержавного значення для України, що значною мірою зумовлено специфікою розвитку вітчизняних банків: відносно короткий період їх діяльності, необхідність працювати в умовах підвищеного ризику, що пов'язано з економічною та політичною нестабільністю в Україні.

На сучасному етапі розвитку української економіки спостерігається посилення фінансової нестабільності. Це вимагає використання нових концепцій, методичних підходів до вивчення, оцінювання фінансової стійкості окремих банківських установ.

Аналіз останніх досліджень. В економічній літературі значна увага приділяється проблемам фінансової стійкості комерційних банків, її оцінці. Так аналізу, оцінці та шляхам забезпечення фінансової стійкості банків і банківських систем значну увагу приділили такі зарубіжні науковці як Дж. К. Ван Хорн, Е. Дж. Долан, Р. Дж. Кемпбелл, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі. Вони обґрунтували місце фінансової стійкості у фінансовому менеджменті, її показники та критерії. Російські науковці – Л. П. Белих, М. З. Бор, В. В. Іванов, С. І. Кумок, Ю. С. Масленченков, Г. С. Панова, Л. С. Сахарова, О. Б. Ширінська, Г. Г. Фетисов визначили основні фактори, методи оцінки й аналізу фінансової стійкості. Даним питанням приділили увагу й такі вітчизняні науковці, як А. М. Мороз, М. І. Савлук, В. В. Вітлінський, В. П. Пантелєєв, С. П. Халява, Н. М. Шелудько, Л. А. Ключко, С. А. Святко, Є. В. Склеповий, Л. Ю. Петриченко, Р. І. Шиллер, В. М. Кочетков.

Не зважаючи на численні публікації з проблеми фінансової стійкості банків, на сьогодні у вітчизняній економічній літературі проблеми оцінки фінансової стійкості банку всіма учасниками фінансового ринку на основі відкритої інформації залишаються малодослідженими, а тому виникає потреба в їхньому подальшому розгляді та більш глибокому осмисленні.

Постановка завдання. Загальна мета статті полягає в оцінці фінансової стійкості комерційних банків за останні сім років та розробці рекомендацій щодо її підвищення.

Основний виклад матеріалу. Надання повноцінних послуг і висока рентабельність банківських установ мають прямо пропорційну залежність від їх фінансової стійкості [2, с 86]. Виходячи з цього, необхідно мати чітке уявлення про зміст фінансової стійкості та чинники, які на неї впливають. Важливість цієї проблеми пояснюється насамперед її практичною значимістю.

У сучасній банківській практиці оцінка фінансової стійкості повинна здійснюватися за такими напрямками:

1) оперативний моніторинг макроекономічної ситуації, а також тенденцій розвитку банківського сектору;

2) оперативний моніторинг діяльності конкретного банку (зміна клієнтської бази, умов залучення грошових коштів та надання кредитів);

3) аналіз банківської звітності й вивчення динаміки зміни ключових показників діяльності банків (перевірка відповідності нормативам НБУ, побудова діаграм і моделей ліквідності, формування стратегій розвитку банку).

До умов забезпечення фінансової стійкості банків можна віднести:

- 1) достатній, але не надлишковий обсяг власного капіталу;
- 2) підтримка збалансованої структури активів і пасивів за строками і сумами;
- 3) підтримка відповідного рівня рентабельності діяльності банків України.

Фінансова стійкість – це системне поняття, яке визначає функціонування комерційного банку як системи в цілому та передбачає одночасне виконання необхідних умов щодо таких його окремих елементів, як: капіталізація, ліквідність, платоспроможність, резервування, зростання якісних активів і капіталу, дотримання валютної позиції, сумарного ризику тощо. Невиконання хоча б однієї із зазначених умов свідчить про фінансову нестійкість банку [3, с.12].

Фінансова стійкість комерційного банку визначається через систему показників, що описують: якість активів банку; якість ресурсної бази; якість банківських продуктів і послуг; рентабельність діяльності банку; управління ризиками; якість менеджменту банку.

Комплексна методика аналізу фінансової стійкості комерційного банку на наш погляд повинна включати:

1. Аналіз якості активів банку, що включає аналіз ліквідності, аналіз платоспроможності, аналіз прибутковості окремих банківських операцій, розрахунок ризиковості банківських активів для оцінки достатності власного капіталу, аналіз диверсифікованості портфеля активів.

2. Аналіз якості власного капіталу банку, який спрямований на вирішення двох завдань:

– аналіз та оцінку якості власного капіталу (поелементний аналіз складу та структури банківського капіталу; аналіз формування та зміни статутного капіталу банку; оцінка виконання вимог НБУ з формування статутного капіталу);

– аналіз достатності власного капіталу для масштабів діяльності банку (аналіз виконання й динаміки нормативу НБУ щодо достатності капіталу банку (Н4), коефіцієнтний аналіз достатності капіталу).

3. Аналіз ресурсної бази банку, що включає аналіз якості ресурсів (їх відповідності стану ринку банківських послуг і політики банку у сфері розміщення коштів) та аналіз ступеня їх постійного осідання на рахунках банку.

4. Аналіз рентабельності банку, що включає оцінку рівня таких груп показників: рентабельність власного капіталу; рентабельність активів; рентабельність продажів. У процесі поточної діяльності необхідно забезпечити перевищення темпів зростання доходів банку над темпами зростання його активів. Тільки при дотриманні цієї умови досягається зростання банку та його розвиток. Доходи аналізуються за джерелами їх отримання. Підхід може бути традиційним: процентні доходи (у розрізі їх видів), інвестиційні доходи, інші (непроцентні) доходи. Витрати враховують, окрім процентних, витрати, пов'язані з підтриманням діяльності банку (операційні), витрати зі сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Аналіз рентабельності діяльності повинен враховувати сформований рівень прибутковості діяльності банку та плани його розвитку. В американських банках у середньому рентабельність власного капіталу становить близько 8 %, рентабельність активів – близько 1 %, при частці власного капіталу в активах банку 6–7 % [4]. При цьому зі збільшенням розміру банку показники рентабельності знижуються при одночасному зростанні мультиплікатора капіталу.

Першою умовою забезпечення фінансової стійкості комерційних банків є достатній обсяг власного капіталу. Тому далі проаналізуємо вплив капіталізації на фінансову стійкість комерційних банків України. Сьогодні практично всі країни з активними ринками банківських послуг стали висувати до банків підвищені вимоги до їх капіталізації, яка повинна бути адекватною до прийнятих ризиків та забезпечувати здатність банків компенсувати непередбачені збитки. Оскільки, як відомо, банківські установи із адекватною капіталізацією є більш стійкими до втрат та здатні, порівняно із недокапіталізованими банками, надавати кредити роздрібним клієнтам та суб'єктам господарювання постійно, в тому числі і в періоди спадів своєї діяльності.

Проблема капіталізації – це проблема недостатньої адекватності капіталів банків розміру їх активів з урахуванням ступеня їх ризиковості. В умовах фінансової нестабільності та обмежених можливостей залучення додаткових ресурсів рівень достатності капіталу виступає індикатором фінансової стійкості банківського сектору економіки.

Приріст капіталу банківської системи – перший макроекономічний показник, від величини якого залежать усі інші банківські нормативи. Це означає, що відношення банківського капіталу до ВВП має стабільно зростати.

Для огляду було обрано період з 2006 по 2012 рік, оскільки є можливість спостерігати зростання показників діяльності банків на фоні загального піднесення розвитку економіки протягом докризових 2006-2007 років. В розглянутий період включено кризові 2008-2010 роки, протягом яких населення України мало змогу спостерігати за розладом вітчизняного фінансового середовища, вживанням заходів щодо пом'якшення наслідків фінансової кризи та виходу з неї. Період часу, що розглядається, завершується 2012 роком, коли більшість гострих проявів кризи вже минули.

В таблиці 1 наданий аналіз основних показників достатності банківського капіталу України, який свідчить, що протягом 2006–2008 та 2010-2012 рр. при постійному зростанні ВВП і ресурсів банківської системи відношення банківського капіталу до ВВП зростало, але не суттєво. В 2009 році відбулося зменшення вартості ВВП на 3,7% і банківського капіталу на 2,9%. Відповідність темпів зростання банківського капіталу і ВВП, з одного боку, є позитивним фактором, але з іншого – обсяги і темпи збільшення банківського капіталу є недостатніми. Капітал банків на 1 січня 2013 року становив 169,3 млрд. грн., або 12,0 % від ВВП, тоді як у багатьох країнах із перехідною економікою цей показник наближається до 40 % [7]. Зростання власного капіталу банків в Україні відбулося в основному за рахунок збільшення сплаченого зареєстрованого статутного капіталу. Величина статутного капіталу банків за період 2006–2012 рр. збільшилась у 13,3 рази, а його питома вага у власному капіталі зросла на 51,9 % – з 51,6 до 103,5 %. Таке стрімке зростання зумовлене входженням іноземних банків, процесами злиття і укрупнення в банківській сфері, а також новими ліцензійними вимогами НБУ щодо розміру капіталу банків. Збільшення загальних активів, а в тому числі й кредитів, наданих банками в економіку країни, свідчить про посилення ролі й участі банків як фінансових посередників у процесі формування фінансових ресурсів вітчизняної економіки. Водночас невідповідність зростання власного капіталу стрімкому зростанню банківських активів свідчить про недостатній рівень капіталізації, який на сьогодні є одним зі стримуючих факторів подальшого стабільного розвитку та ефективного функціонування банків.

Аналіз основних показників достатності капіталу банків України за 2006-2012 роки*

Показник	На 01.01. 2006	На 01.01. 2007	На 01.01. 2008	На 01.01. 2009	На 01.01. 2010	На 01.01. 2011	На 01.01. 2012	На 01.01. 2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ВВП, млн.грн	441452	544153	720731	948056	913345	1082569	1316600	1408889
Темп зростання ВВП, %	127,9	123,3	132,5	131,5	96,3	118,5	121,6	107,0
Банківський капітал (БК)	25451	42586	69578	119263	115751	137525	155487	169320
Темп зростання БК, %	138,2	167,3	163,4	171,4	97,1	118,8	113,1	108,9
Відношення БК до ВВП, %	5,8	7,8	9,7	12,6	12,7	12,7	11,8	12,0
Сплачений зареєстрований статутний капітал (СК), млн.грн	13144	26266	42873	82454	119189	145857	171865	175204
Темп зростання, %	112,8	199,8	163,2	192,3	144,6	122,4	117,8	101,9
Відношення СК до БК, %	51,6	61,7	61,6	69,1	103,0	106,1	110,5	103,5
Активи (А), млн.грн.	213878	340179	599396	926086	880302	942088	1054280	1127192
Темп зростання, %	159,2	159,1	176,2	154,5	95,1	107,0	111,9	106,9
Відношення БК до А, %	11,9	12,5	11,6	12,9	13,1	14,6	14,7	15,0

* складено авторами на підставі [5, 6]

З метою забезпечення фінансової стійкості банківської системи Національний банк України вживає заходів щодо підвищення рівня її капіталізації шляхом встановлення нормативів розміру та адекватності регулятивного капіталу та окремих його складових, динаміка яких наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка нормативних значень достатності банківського капіталу України за 2006-2012 роки

Показник	Значення на 1 січня							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Н1 – регулятивний капітал, млн. грн	26,37	41,15	72,26	123,06	135,8	160,89	178,45	178,9
Н2 – адекватність регулятивного капіталу (не <10 %)	14,95	14,19	13,92	14,01	18,08	20,83	18,90	18,06

НЗ – співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не <9 %)	9,36	9,34	8,91	11,82	13,91	14,57	14,96	14,89
---	------	------	------	-------	-------	-------	-------	-------

* складено авторами на підставі [5]

Однак, незважаючи на дотримання банками встановлених нормативів, банківська система України вважається слабкою, що дає підстави вважати її «недокапіталізованою». А це насамперед призводить до зниження її фінансової стійкості. Крім того, спостерігається тенденція відставання темпів зростання капіталів комерційних банків від темпів зростання їх активів.

Сьогодні вітчизняні банки мають змогу збільшувати власний капітал без зміни частки акціонерів тільки за рахунок субординованого боргу – капіталу нижнього 2-го рівня, який охоплює звичайні незабезпечені субординовані боргові інструменти з мінімальним початковим фіксованим терміном не менше 5 років, а впродовж останніх п'яти років перед настанням терміну погашення та перед включенням до капіталу 2-го рівня вони повинні дисконтуватися в розмірі 20 % на рік. Такий спосіб поповнення капіталу є доволі популярним серед банківських установ, оскільки дає змогу дотримуватись економічних нормативів регулювання діяльності банків щодо розмірів та адекватності власного капіталу, підвищувати прибутковість діяльності та знижувати витрати.

Проведений аналіз достатності власного капіталу комерційних банків України свідчить, що його рівень є недостатнім для забезпечення стабільного функціонування і розвитку банків, а також належного покриття ризиків банківської діяльності, що істотно обмежує можливості банків розширювати асортимент своїх продуктів і послуг для підприємств та населення, і призводить до високої вартості ведення банківського бізнесу. Для збільшення капіталу банків на сучасному етапі необхідно залучати додатковий акціонерний капітал на основі додаткових емісій акцій або внесків власників чи засновників банків, стратегічних інвесторів; поліпшувати якість капіталу, забезпечувати його достатній рівень для покриття ризиків та вдосконалювати структуру капіталу.

Другою умовою забезпечення фінансової стійкості комерційних банків є підтримка збалансованої структури активів і пасивів за строками і сумами, тобто ліквідності. Вітчизняні банки зіткнулися з недостатністю ліквідності на початку кризи, через що Національний банк України був вимушений впровадити мораторій на відкликання депозитів. Приблизно з кінця 2009 року внаслідок припинення кредитування у банків відчувається надлишок ліквідних коштів та незбалансованість ресурсної бази, що негативно впливає на формування прибутку банків, а значить і на їх фінансову стійкість.

Через фінансову кризу, яка розпочалася у 2008 році та наслідки якої відчувають банки й зараз, банківська система держави зіткнулася з таким явищем, як надмірна або надлишкова ліквідність. Банки для забезпечення своєї платоспроможності накопичували ресурси, приваблювали вкладників великими відсотками за депозитами, в наслідок чого недоотримували прибуток, що негативно впливало на фінансову стійкість. Зараз метою кожної банківської системи є зниження рівня ліквідності та збільшення обсягу операцій, що впливає на прибутковість кожного банку. Тому проаналізуємо динаміку показників ліквідності вітчизняних банків у 2006-2012 роках (табл. 3).

Стан ліквідності банків України у 2006-2012 роках

Показник	Значення на 1 січня							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Н4 – норматив миттєвої ліквідності (не <20%)	61,56	56,73	53,60	62,38	64,45	58,80	58,48	69,26
Н5 – норматив поточної ліквідності (не <40 %)	73,87	70,19	75,31	75,16	72,90	77,33	70,53	79,09
Н6 – норматив короткострокової ліквідності (до 15.10.09 не<20%) (не <60%)	40,17	37,83	39,93	32,99	35,88	91,19	94,73	90,28

Зміну нормативів ліквідності комерційних банків України надано на рис. 1.



Рис. 1. Нормативи ліквідності комерційних банків України за 2006-2012 роки

Нормативне значення коефіцієнта миттєвої ліквідності становить не менше 20%. Проаналізувавши діяльність комерційних банків за 2006-2012 рр. слід зазначити, що норматив миттєвої ліквідності – Н4 є вище норми та коливається в межах 61,56-69,26%. Що стосується коефіцієнта поточної ліквідності, то його нормативне значення становить не менше 40%. Під час аналізу виявлено, що фактичне значення суттєво перевищує нормативне приблизно у 2 рази та знаходиться в межах 73,87-79,09%.

Проаналізувавши динаміку зміни показників ліквідності, можна зробити висновки, що неможливо чітко визначити тенденції змін показників, адже, їх значення то зростають, то знижуються.

Необхідно відзначити, що різка зміна значення нормативу короткострокової ліквідності (з 35,88% на початок 2010 року до 91,19% на початок 2011 року), пов'язана з тим, що НБУ у 2010 році переглянув мінімальне значення цього показника – збільшив з 20% до 60%. Отже, всі три нормативи ліквідності перевищують норму майже вдвічі. Такий стан свідчить про надлишок ліквідності у банків. Це негативно впливає на стан як

всієї банківської системи, так і на економічну ситуацію в країні, адже такі нормативні показники свідчать про те, що банки не можуть ефективно розміщувати свої ресурси, накопичуючи їх.

Різні банки мають різні потреби у ліквідності. В одній і тій же банківській установі в різний час одна й та ж ліквідна позиція може бути достатньою або недостатньою – залежно від потреб у коштах. Крім того, ліквідність, достатня для одного банку, може виявитися недостатньою для іншого. Визначити, чи достатня ліквідність банку, можна, лише проаналізувавши низку факторів.

Третьою умовою забезпечення фінансової стійкості комерційних банків є підтримка відповідного рівня рентабельності діяльності банків України. Проаналізуємо динаміку чистого прибутку, рентабельності активів і капіталу вітчизняних банків у 2006-2012 роках (табл. 4).

Таблиця 4

**Чистий прибуток, рентабельність активів і капіталу банків
України у 2006-2012 роках**

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий прибуток, млн.грн.	4144	6620	7304	-38450	-13027	-7708	4899
Середньорічна вартість активів, млн.грн.	174113	277029	469788	762741	903194	911195	998184
Середньорічна вартість капіталу, млн.грн.	21936	34018,5	56082	94420,5	117507	126638	146506
Рентабельність активів, %	2,38	2,39	1,55	-5,04	-1,44	-0,85	0,49
Рентабельність капіталу, %	18,89	19,46	13,02	-40,72	-11,09	-6,09	3,34

* складено авторами на підставі [5]

Проведений аналіз показує стійку тенденцію перевищення доходів над витратами банків у 2006–2008 рр., тоді як у 2009 р. відбувся негативний злам у зворотному напрямі, і за цей рік витрати банків перевищили доходи на 38450 млн. грн. В 2010 році збитки банків склали 13027 млн. грн., а в 2011 – 7708 млн. грн. Тільки в 2012 році банки України отримали прибуток близько 5 млрд. грн., що свідчить про покращання ситуації.

Рентабельність активів, що показує рівень окупності чистим прибутком середньорічних активів, протягом 2006–2009 рр. щорічно зменшувалась з 2,38% до -5,04%, що спричинено зниженням чистого прибутку банків у кризовий період. Хоча у 2010-2011 роках показник залишається від’ємним, його значення збільшується і становить -1,44% за 2010 рік, -0,85% за 2011 рік. А в 2012 році рентабельність активів приймає позитивне значення 0,49%, що пов’язано з прибутковою діяльністю банківської системи в цьому році. Але оптимальне значення рентабельності активів – 1 %. Таким чином, банківська система України характеризується неефективним використанням наявних ресурсів,

Рентабельність капіталу має аналогічну динаміку, що і рентабельність активів. Цей показник характеризує економічну віддачу капіталу і показує, що протягом 2006–2012 рр.

для банківської системи характерне неефективне управління розміщенням активів, тобто їх можливістю приносити доход.

Висновки. В умовах, коли темпи зростання капіталу банків істотно відстають від темпів збільшення активів, особливого значення набуває проблема капіталізації банківської системи. При збереженні такої тенденції виникає проблема виконання банками нормативу адекватності капіталу, а відповідно і загроза порушення стійкості та ефективності функціонування банківської системи. У цих умовах важливим завданням є подальший розвиток рівня банківського менеджменту, державне регулювання та управління банківською діяльністю, підвищення стійкості і надійності банківського сектору шляхом забезпечення достатньої капіталізації.

Правильний менеджмент дасть можливість оперативно реагувати на кон'юнктуру ринку, максимально ефективно використовувати фінансові, людські, технічні та інші ресурси з метою зменшення витрат та одержання прибутку.

Сутність пропозицій щодо заходів, які б сприяли підвищенню капіталізації банків, полягає у наступному:

- капіталізації прибутку банку;
- залученні додаткового акціонерного капіталу шляхом емісії простих та привілейованих акцій;
- розвитку ринку державних цінних паперів (облігацій внутрішньої державної позики), через які НБУ може ефективно здійснювати регулювання структурної ліквідності банків шляхом переливання коштів з банків із надлишковою ліквідністю у банки із недостатнім рівнем ліквідності;
- залученні коштів субординованого боргу;
- удосконаленні існуючої системи резервування коштів комерційних банків;
- стимулюванні банків, які активно займаються інвестиційним кредитуванням;
- вдосконаленні системи оподаткування і нормативного регулювання процедури злиття та приєднання банків;
- створенні сприятливих умов для розвитку бізнесу з метою відновлення платоспроможності позичальників.

Реалізація викладених пропозицій сприятиме формуванню сучасної системи підвищення надійності і стійкості комерційних банків, сприятиме збільшенню банківського прибутку.

Анотація

Здійснено аналіз фінансової стійкості комерційних банків України в 2006-2012 роках. Внесено пропозиції щодо підвищення надійності і фінансової стійкості банків.

Ключові слова: фінансова стійкість комерційних банків, нормативи ліквідності банків, капіталізація банків.

Аннотация

Осуществлен анализ финансовой устойчивости коммерческих банков Украины в 2006-2012 годах. Внесены предложения повышения надежности и финансовой устойчивости банков.

Summary

The analysis of the financial stability of banks in Ukraine in 2006-2012 is carried out. Suggestions of increase of reliability and financial stability of banks are brought.

Список використаної літератури:

1. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Ел.ресурс] – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

2. Кузнецова О.Я. Антикризовий аспект моніторингу стійкості банківського сектору України / О.Я. Кузнецова, В.О. Джулай // Фінанси України, 2010. – № 5. – С.98-106.

3. Клюско Л. А. Фінансова стійкість комерційного банку, методи її оцінки та зміцнення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Л. А. Клюско. – К., 2002. – 17 с.

4. Смерічевський С.Ф. Удосконалення методичного інструментарію аналізу стійкості комерційного банку / С.Ф. Смерічевський, О.І. Клімова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 35. – С. 33-40.

5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua

6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://minfin.com.ua/>

7. Онищенко В.О. Капіталізація банків як інструмент підвищення конкурентоспроможного потенціалу банківської системи України / В.О. Онищенко, С.Б. Манжос [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2012_35/35_01_05.pdf

УДК: 336.77

Голобородько Я. О.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ З ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Постановка проблеми. За сучасних умов державна підтримка аграріїв є запорукою успішного їх функціонування. Важливою складовою державною підтримки є механізм здешевлення відсоткових ставок за банківські кредити. Кредит за ринкових умов є пріоритетним джерелом фінансових ресурсів для аграріїв, а фінансово – кредитні відносини з комерційними банками суттєво впливають на підвищення ефективності їх виробництва. Відсутність власних фінансових ресурсів у переважній більшості аграріїв унеможливорює здійснення розширене відтворення, впровадження прогресивних технологій, виробництва конкурентоспроможної продукції та забезпечення продовольчої безпеки країни.

Практика господарювання аграріїв свідчить, що нині діюча система державної підтримки не повною мірою сприяє розвитку виробництва, незважаючи на те, що на державному рівні прийняті і фінансуються окремі програми щодо їх розвитку за різними напрямками зокрема і кредитування. Результати дослідження свідчать, що фінансово-кредитні відносини аграріїв з позичальниками перебувають в стадії становлення, не мають системного характеру, у них недостатньо враховуються особливості виробництва, яке об'єднує природні, виробничі, економічні, соціальні та екологічні чинники.

Державна підтримка аграріїв з використанням фінансово-кредитного механізму є актуальною проблемою сьогодення вирішення якої можливе за умови вдосконалення управління у сфері фінансово-кредитних відносин та законодавчої бази, пошуку нових форм і методів кредитування на регіональному та місцевому рівнях. У контексті вищевикладеного актуальним є проблема формування системи державної підтримки аграріїв з використанням фінансово-кредитного механізму як ефективної форми розвитку сільського господарства. [7]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню багатоаспектних теоретичних і практичних питань державної підтримки аграріїв з використанням фінансово – кредитного механізму присвячені праці багатьох вітчизняних учених, серед яких В.Андрійчук, М.Дем'яненко, П.Бечко, Т.Герасімова, А.Мороз, О.Непочатенко, Ю.Лупенко, М.Савлук, П.Саблук, І.Гришова, О.Митяй, І.Крюкова, О.Балан та багато інших. [1-8]

Водночас, до цього часу не повною мірою враховуються взаємозв'язки методів державної підтримки з кредитування аграріїв, в цілому та застосування тих чи інших методів, зокрема, оскільки має безсистемний характер, що негативно позначається на ефективності використання бюджетних коштів у сільському господарстві. Незважаючи на фундаментальне розроблення окремих ключових питань державної підтримки аграріїв, переважна більшість її прикладних аспектів залишається поза увагою дослідників, особливо, в царині використання фінансово-кредитного механізму, що визначило необхідність даного дослідження.

Мета дослідження - наукове обґрунтування теоретичних і методичних положень та розроблення практичних рекомендацій щодо формування системи державної підтримки аграріїв з використанням фінансово-кредитного механізму.

Методи дослідження. При вирішенні поставлених завдань застосовувалися абстрактно-логічний, економіко-статистичний, монографічний методи дослідження, а також метод експертних оцінок.

Результати досліджень. Досвід трансформації української економіки, її лібералізації свідчить, що вітчизняна аграрна галузь зазнала найбільших втрат серед галузей національної економіки. У процесі реформування не враховувалися особливості аграрного виробництва, руйнувалася його виробнича інфраструктура, пов'язана з підтримкою і державним фінансуванням комплексу заходів щодо відтворення родючості ґрунтів та поліпшення екологічного стану земель, з вирішенням соціальних та екологічних завдань сільських територій.

Державна підтримка аграріїв полягає в застосуванні методів впливу держави на економічний механізм з метою: підвищення ефективності виробництва; забезпечення розширеного відтворення; розвитку соціальної та екологічної сфер сільських територій; забезпечення захисту їх економічних інтересів та фінансової стійкості.

Відтворення в аграрному секторі економіки за ринкових умов господарювання здійснюється переважно за рахунок власних коштів. Така практика не обґрунтована ні теоретично, ні практично, оскільки досвід їх господарювання свідчить, що без державної підтримки складно забезпечити безперервність виробничого процесу та нарощувати обсяги виробництва конкурентоспроможної продукції за умов експансії імпортного продовольства в Україну.

Фінансова криза в Україні зумовила необхідність посилення державної підтримки сільського господарства. Механізм державної підтримки ґрунтується на цільових програмах підтримки аграріїв з боку держави. За сучасних умов намітився новий етап економічних реформ в Україні, оскільки вони проходять в умовах, що помітно різняться від першого, «шокового» етапу, а також від етапу відносної стабілізації економіки. Економіка України перебуває під впливом світової фінансової кризи, що негативно впливає не ефективність аграрного виробництва внаслідок чого виникає потреба в державній підтримці аграріїв. Формування системи державної підтримки аграріїв ґрунтується на досягненні економічного розвитку та модернізації вітчизняного виробництва, раціонального використання природних і трудових ресурсів; поліпшення соціальних умов сільського населення; підвищення ефективності та конкурентоспроможності продукції; підтримці їх економічної стабільності, забезпечення фінансової стійкості кредитних інституцій; створення реальних умов для відтворювальних процесів та зростання доходів.

Суттєві корективи в наданні державної підтримки аграріїв відбулися внаслідок світової фінансової кризи (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка видатків державного бюджету України на підтримку сільського господарства, млн грн.

Показники	2008 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Селекція в тваринництві та птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу	125,0	58,1	30,0	26,1	80,0	66,1	75,2	35,1
Заходи з боротьби зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин	0	0	5,0	4,3	1,0	0,8	9,0	4,2
Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва	0	0	50,0	43,5	0	0	100,0	46,7
Селекція в тваринництві	90,0	41,9	30,0	26,1	40,0	33,1	30,0	14,0
Всього	215,0		115,0	100,0	121,0	100,0	214,2	100,0

В 2012 р. відмічається відновлення програм розвитку аграрної галузі за рахунок бюджетних коштів. Загальна сума бюджетних асигнувань на розвиток галузі в 2012 р. порівняно з 2008 р. склала 99,6 %. Водночас, порівняно з 2011 р. на заходи з боротьби зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин в асигнування зросли на 8,0 млн грн, бюджетну дотацію тваринницької галузі та на підтримку виробництва продукції рослинництва на 100,0 млн грн.

Складовою державної підтримки аграріїв є здешевлення відсоткових ставок за кредити. Формування системи кредитування аграрної сфери економіки проходило в умовах деструктивних явищ, які призвели до розпаду сформованих систем ведення виробництва, та фінансово – кредитних відносин. Держава практично втратила регулюючу роль у розвитку галузі, його центральної ланки - сільськогосподарського виробництва. У 2000 р., паралельно з проведенням аграрної реформи запроваджено механізм державної підтримки через здешевлення кредитів відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 25.02.2000 р. №398 [1] в основі якої закладено здешевлення відсоткових ставок за банківські кредити.

Пільгове кредитування аграріїв перебуває під впливом макроекономічних факторів найбільш суттєвими з яких є: стійкість національної валюти; ступінь інтеграції національної економіки в світову; загальне економічне зростання; державне регулювання ринку продовольства; залежність від експортного потенціалу; забезпечення цінового паритету між сільськогосподарською та промисловою продукцією.

Особлива роль в системі державної підтримки аграріїв належить фінансово-кредитному механізму, спрямованому на ефективне формування, розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів, необхідних для стійкого розвитку аграрної галузі економіки. Основними напрямками розвитку державної фінансово – кредитної підтримки аграріїв є:

- організація взаємодії кредитних інституцій державного, регіонального і місцевого рівнів управління економікою на принципах системного підходу до вирішення завдань розвитку сільського господарства кожного окремо взятого суб'єкта господарювання;
- моніторинг фінансово-кредитних взаємовідносин в аграрній сфері економіки і забезпечення фінансової безпеки кредитних інституцій захисту їх економічних інтересів та власності аграріїв;
- методичне і аналітичне забезпечення фінансово-кредитних взаємовідносин;
- проведення за умов державної підтримки закупівель сільськогосподарської продукції;
- фінансова підтримка інноваційних проектів в сільському господарстві.

Державна підтримка із застосування пільгового механізму кредитування суттєво впливає на результати господарювання вітчизняних аграріїв.

Позитивний вплив державної підтримки на сільськогосподарське виробництво відмічається і на Черкащині. В регіоні склалися позитивні умови для ведення сільського господарства, зокрема і за умови державної підтримки, в царині надання пільгових кредитів з частковим відшкодування відсотків за їх використання (табл. 2). Наведені в таблиці дані свідчать про взаємозв'язок пільгового механізму кредитування через здешевлення відсоткових ставок за кредит і забезпеченістю аграріїв виробничими запасами як найбільш активної частини оборотних активів та отриманням прибутку.

Таблиця 2

**Динаміка взаємозв'язку пільгового банківського кредитування
сільськогосподарських підприємств Черкаської області з результати господарської
діяльності ***

Роки	Припадає на один га сільськогосподарських угідь					
	пільгових кредитів		виробничих запасів		прибутку (збитку)	
	грн	темп росту до 2002 р., %	грн	темп росту до 2002 р., %	грн	темп росту до 2002 р., %
2 005	430,02	2,93 р.	694,72	100,1	332,77	3 ,16р.
2006	180,35	1,23 р.	686,22	98,8	423,19	4,01р.
2007	473,88	3,23 р.	714,22	102,8	563,13	5,34 р.
2008	539,66	3,68 р.	776,21	111,8	686,14	6,51 р.
2009	342,55	2,33р.	764,9	110,1	896,15	8,50р

* в 2010 і 2011 роках в зв'язку з фінансовою кризою розмір пільгового кредитування не суттєвий

Так, зі зростанням обсягів пільгових кредитів в 2010 р. в 2,33 рази в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь виробничі запаси зросли на 10,1 %, а отриманий прибуток у 8,5 рази. Механізм здешевлення банківських кредитів позитивно впливає на виробничий процес аграріїв господарювання аграрної галузі Черкаської області.

Застосування механізму здешевлення короткострокових кредитів в Черкаській області виявило ряд недоліків. Внаслідок того, що здешевлення кредитів здійснювалося на підставі меморандуму між аграріями та семи провідними банками області за участю Головного управління агропромислового розвитку Черкаської обласної державної адміністрації був підписаний меморандум про взаєморозуміння і співробітництво, сутність якого полягала в поглибленні взаємовідносин між банками та сільськогосподарськими підприємствами, які будувалися на партнерських засадах. Основним із принципів кредитування відповідно до меморандуму було встановлення

чітко фіксованого відсотку за користування кредитами банку, який не перевищує 17 % річних. За такої ставки спрацьовував механізм здешевлення кредитів, що є предметом здійснення банківського контролю за цільовим та ефективним його використанням. Відсутність такого контролю, як свідчить досвід, негативно впливала на відповідальність позичальників за ефективне і цільове використання кредиту, знижувала їх кредитоспроможність. Порушення мали місце стосовно зміни умов отримання аграріями пільгових кредитів. Так, при проведенні весняно-польових робіт у 2005 р. банки при кредитуванні аграріїв необґрунтовано в односторонньому порядку, збільшили розмір ставки за пільговими кредитами в діапазоні від 21 до 25 %. Така ж політика проводилась банками в 2006, 2007 та наступних роках. При цьому банки додатково укладали угоду на сплату 4 – 8 % за пільгові кредити, що суперечило умовам меморандуму. Це призводило до зниження попиту на пільгові кредити.

Досвід застосування механізму пільгового кредитування довів окремі прорахунки, що і було передумовою його подальшого вдосконалення. Відповідно до Постанови КМУ від 27.2001 р. за №59 “Про часткову компенсацію ставки за кредитами комерційних банків, що надаються сільськогосподарським товаровиробникам та іншим підприємствам агропромислового комплексу ” запропонований диференційований підхід до розміру часткової компенсації для сільськогосподарських товаровиробників – 70 %, а для інших аграріїв господарювання аграрного виробництва – до 50 % облікової ставки НБУ, встановленої на день укладання кредитної угоди [2].

Досвід застосування механізму пільгового кредитування аграріїв Черкаської області через здешевлення відсоткових ставок свідчить про ручний механізм їх розподілу, який не залежить від нарощування позичальниками обсягів виробництва та реалізації продукції. Пільгові кредити слід видавати в залежності від зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, застосовуючи механізм адресної кредитної підтримки. Це унеможливить залучення банківських кредитів в неперспективні проекти та на покриття збитків. Слід зазначити, що кредити в основному отримували економічно сильні підприємства.

Внаслідок прийнятої Кабінетом Міністрів України постанови № 126 від 27 лютого 2008 р. передбачено встановлення компенсації аграріям за пільговими кредитами на конкурсній основі, зокрема за гривневими кредитами за ставкою, що не перевищує 18 % терміном до 12 місяців [3]. Це ще в більшій мірі ускладнило доступ аграріїв до пільгових кредитів.

В основі нормативних документів, які регламентували механізм пільгового кредитування аграріїв, відсутні економічні важелі розподілу кредитів за регіонами, хоча внаслідок запровадження механізму державної підтримки більше половини загальних запозичень займають пільгові кредити.

Відповідно до розпорядження КМУ від 11.02. 2011 р. № 365 передбачено виділити Міністерству аграрної політики та продовольства за рахунок Стабілізаційного фонду 1629,5 тис. гривень для здешевлення кредитів та підтримки окремих проектів в агропромисловому комплексі [4]. Видача кредитів в разовому порядку не вирішує питання кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств, не сприяє їх виходу з фінансової скрути.

В даний час чинні економічні важелі державної підтримки аграріїв повинні забезпечувати: отримання ними прибутку, захист їх економічних інтересів і власності, подальший розвиток на умовах розширеного відтворення; здійснення моніторингу фінансово-кредитних відносин їх методичне та аналітичне забезпечення; проведення закупок продукції за державної підтримки.

Одним з елементів моніторингу грошово-кредитних відносин аграрної сфери економіки регіону є методичне забезпечення аналітичної роботи, яке полягає в :

- складанні попереднього реєстру об'єктів дослідження;
- зборі інформації для оцінки кризових ситуацій сільських територій ;

- оцінці рівня загроз та ризиків у сфері кредитування;
- оцінці кризових ситуацій сільського господарства регіону.

Для сільських територій, що характеризуються високим рівнем кризової ситуації проводиться збір додаткових показників. Уточнюється динаміка основних показників в ретроспективному періоді; здійснюється поглиблений аналіз причин і наслідків кризових ситуацій в царині кредитування і в галузях сільського господарства; розробляються та групуються за блоками заходи державної підтримки, розробляються програмно-цільові заходи, спрямовані на підвищення прибутковості сільськогосподарських товаровиробників і ступінь повернення кредиту.

Службу моніторингу кредитно-грошових відносин в аграрній сфері економіки слід створювати при Черкаській облдержадміністрації, що дасть змогу проводити незалежну оцінку розподілу і використання бюджетних кредитних ресурсів. Доцільно визначити механізм взаємодії служби моніторингу фінансово-кредитних відносин в аграрній сфері економіки зі службою безпеки кредитних установ у функції якої входить перевірка потенційного позичальника з точки зору благонадійності, ділової репутації керівників, засновників, поручителів і заставодавців, легальності бізнесу, безпеки встановлення кредитних взаємовідносин з клієнтом. Крім того, необхідно вдосконалювати методи надання кредитів дрібнотоварним суб'єктам господарювання, оскільки саме ці форми господарювання не мають доступу до кредитних ресурсів, характеризуються низьким рівнем фінансової стійкості, слабо захищені від впливу великотоварних підприємств на ринку сільськогосподарської продукції. Не менш важливим є створення інформаційно-аналітичної бази моніторингу кредитно-грошових відносин в аграрній сфері економіки. Сформовані форми консультування аграріїв в недостатній мірі оснащені сучасними засобами і устаткуванням для проведення моніторингу. Інформаційно-консультаційні служби повинні стати потужним інструментом регулювання економічних відносин в аграрній галузі, сприяти розвитку системи пільгового механізму кредитування аграрної сфери економіки в регіонах України зокрема і державної підтримки в цілому.

Висновки. Узагальнення теорії і практики економічного розвитку дало змогу зробити висновок про те, що аграрній сфері економіки необхідна державна підтримка, оскільки сільське господарство є не тільки сферою виробництва продукції, але і сферою життєзабезпечення суспільства.

Досвід застосування державної підтримки аграріїв при застосуванні механізму пільгового кредитування через здешевлення відсоткових ставок свідчить про ручний механізм їх розподілу, який не залежить від нарощування позичальниками обсягів виробництва та реалізації продукції. Пільгові кредити слід видавати в залежності від зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, застосовуючи механізм адресної кредитної підтримки. Це унеможливить залучення банківських кредитів в неперспективні проекти та на покриття збитків.

Анотація

В статті розглядається стан та перспективи державної підтримки аграріїв господарювання аграрної галузі.

Ключові слова: механізм державної підтримки, кредит, пільгове кредитування, відсотки, банківський кредит, здешевлення кредиту

Аннотация

В статье рассмотрены состояние и перспективы государственной поддержки фермеров сельскохозяйственного сектора управления.

Ключевые слова: механизм государственной поддержки, кредит, льготные кредиты, процентные ставки, банковский кредит.

Summary

In the article are described the state and prospects of state support of farmers in agricultural sector.

Key words: mechanism of state support, credit, loans, interest rates, bank credit.

Список використаної літератури:

1. Про додаткові заходи щодо кредитування комплексу сільськогосподарських робіт: за станом 25 лютого 2000 р. № 398 / постанова Кабінету Міністрів України – Офіційний вісник України. – 2000. – №9. – С. 3–4.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.bank.gov.ua/Inf_mat/Of_Pov/2008/11.10.2008_319.htm.

2. Про часткову компенсацію ставки за кредитами комерційних банків, що надаються сільськогосподарським товаровиробникам та іншим підприємствам агропромислового комплексу: за станом на 27 січ. 2001 р. №59 / постанова Кабінету Міністрів України. – Офіційний вісник України. – 2001. – №5. – С. 41 – 42.

3. Про затвердження порядку використання у 2008 р. коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів: за станом на 27 лютого 2008 р. №126 / постанова Кабінету Міністрів України. – Офіційний вісник України. – 2008. – ст.483.

4. Про виділення коштів Стабілізаційного фонду для здешевлення кредитів та підтримки окремих проектів в агропромисловому комплексі: за станом на 11 лютого 2011 р. №365-р / розпорядження Кабінету Міністрів України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR100365.html.

5. Гришова І.Ю. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2. – С. 201-206. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>

6. Митяй О.В. Концепція організаційно-економічного механізму підвищення ефективності діяльності аграрного підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Митяй // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3. – С. 39-46. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>

7. Гришова І.Ю. Державна підтримка як невід'ємний механізм економічного зростання. Інституційні чинники розвитку підприємницьких структур. Колективна монографія / Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. – Умань: СПД Сочінський, 2013. – С.36-44.

8. Анисимова Ю.А., Кулагина Е.А. УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «КУБЫЙШЕВАЗОТ» / Ю.А. Анисимова, Е.А. Кулагина // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 3. С. 5-11.

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. У сучасних умовах інвестиції виступають важливим елементом розвитку як національної економіки, так і економіки аграрного сектору в цілому. Залучення інвестицій забезпечує науково-технологічний прогрес, стрімке економічне зростання, збільшення показників господарської діяльності країни, регіону, підприємства тощо. Забезпечення сталого економічного розвитку країни є неможливим без модернізації засобів виробництва, впровадження сучасних технологій та нової техніки.

Для цього необхідні значні інвестиції, яких на сьогодні вкрай не вистачає, насамперед, через низьку інвестиційну привабливість вітчизняних аграрних підприємств, що головним чином спричинено їх фінансовою незахищеністю до умов трансформаційної економіки та широким діапазоном комерційних та фінансових ризиків. У напрямку до євроінтеграції Україні потрібно поштовхувати інвестиційний процес. Для цього важливу роль відіграє політика держави у напрямку підвищення інвестиційної привабливості та формування інвестиційного клімату країни, що неможливо без дослідження такої його складової як фінансова безпека аграрних підприємств, функціонування тіньової економіки та її впливу на покращення інвестиційного клімату аграрної сфери. Проте, у 2009 р. під впливом факторів фінансово-економічної кризи значно зменшились обсяги та джерела інвестиційних ресурсів, а, отже, й інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств. Зокрема, обсяги надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну за січень 2009 р. оцінено у 259 млн. дол., що майже у 3 рази менше, ніж у відповідному місяці 2008 року (757 млн. дол.) та у 3,5 рази менше, ніж середньомісячний обсяг того ж року. Чистий притік прямих іноземних інвестицій у січні 2009 р. склав лише 180 млн. дол. [7].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема забезпечення інвестиційної привабливості підприємства не є новою для економічної науки. Її вирішенню присвячені праці таких вчених, як Саблук П.Т. [1], Малік М.Й., Гришова І.Ю., Непочатенко О.О., Бечко П.Т., Наумов О.Б., Супрун [15], Хома І.Б. та ін. У той же час, переважна більшість публікацій з даної проблематики присвячено питанням оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Досі не існує чіткого теоретичного обґрунтування інвестиційної привабливості підприємства як об'єкту управління та фінансового захисту, на вироблення якого й спрямоване дане дослідження.

Мета дослідження: розкрити сутність інвестиційної привабливості аграрного підприємства в контексті підвищення інвестиційного клімату, зниження ризиків сфери його функціонування та фінансової захищеності

Виклад основного матеріалу. Вивчивши існуючі підходи до сутності інвестиційної привабливості підприємства, їх можна класифікувати та поєднати у чотири групи:

- інвестиційна привабливість як умова розвитку підприємства;
- інвестиційна привабливість як умова інвестування;
- інвестиційна привабливість як сукупність показників;
- інвестиційна привабливість як показник ефективності інвестицій.

Але визначення деяких авторів не можна однозначно віднести до тієї чи іншої групи, тому що вони містять в собі ознаки деяких груп. Отже, на нашу думку, інвестиційна привабливість – це сукупність факторів, аналіз яких вказує на можливість вкладання коштів в той чи інший об'єкт і отримання певного ефекту від здійсненої операції.

Тому, окрему увагу необхідно приділити факторам впливу на інвестиційну привабливість підприємства. Кожен автор виділяє різноманітні фактори. Наприклад, Є.А. Якименко виділяє такі фактори, як фінансовий стан, привабливість продукції, знос основних фондів, якість персоналу [18]. В.С.Яковлев відокремлює політичні, правові, економічні і соціальні фактори [14]. І.А. Бланк [2], Т.В. Майорова [8], Гришова І.Ю. [4] в своїх роботах відокремлюють п'ять показників: важливість галузі, характеристики споживання продукції, рівень державного втручання, соціальна роль галузі, фінансові умови роботи галузі. Хома І.Б. [3] вважає, що оцінку інвестиційної привабливості необхідно проводити на основі аналізу фінансової звітності. При цьому вона активно використовує чотири блоки показників: виробничий потенціал, фінансові результати діяльності, інвестиційну активність і трудовий потенціал. А.Л. Камінський при оцінці інвестиційної привабливості пропонує розділити всі показники на два типи: інвестиційний потенціал (який містить у себе інфраструктурний, споживчий, виробничий, природно-ресурсний, трудовий і фінансовий потенціали) і інвестиційний ризик (складається із соціального, фінансового і екологічного ризиків).

Запропоновано всі фактори можна згрупувати в дві групи: фактори опосередкованого впливу і фактори безпосереднього впливу підприємства на інвестиційну привабливість. До першої групи відносяться фактори, які не піддаються впливу окремого підприємства, на них можна впливати тільки на державному рівні. До другої групи відносяться фактори, на які підприємство може впливати і змінювати їх показники, характеристики тощо.

Для підприємства найцікавішими є фактори безпосереднього впливу, саме завдяки ним воно самостійно може впливати на інвестиційну привабливість [5].

Відомо, що природа «тіньової» економіки дуже неоднорідна, тому виявити відразу всі її елементи в аграрній сфері складно. Проте, володіючи інформацією про поточні системні характеристики суб'єкта господарювання та гнучкою інформацією про їх тенденції до змін, можна чітко диференціювати ці загрози, виділивши або повністю нелегітимні форми економічної діяльності на підприємстві, або їх часткове поєднання із законною діяльністю [1, с. 90] і систематизувати концептуальні підходи до єдиної мети – до раннього діагностування елементів «тіньової» діяльності на аграрному підприємстві. Концепція цієї проблеми має включати аналіз системи різних поглядів на виявлення різноманітних економічних злочинів та містити всеохоплюючі трактування різносторонніх економічних явищ, які або спонтанно, або закономірно можуть виникати на виробничо-господарських структурах у всіх періодах їх життєвого циклу. Слід зауважити, що поштовхом до розмноження елементів «тіньової» економіки у цей період на підприємствах є значна регламентація державою економічної діяльності і великий податковий тягар, з яким не можуть господарюючі суб'єкти відразу справитись на фоні утворених під час кризи структурних диспропорцій, що довготривалий час за інерцією продовжують зберігати руйнівний характер, якість якого доводиться вимірювати величиною дисбалансу фінансово-кредитної політики підприємства з фінансово-кредитною системою держави, де наслідком цього є поява різноманітних економічних злочинів.

Найбільш поширеними серед них зараз є злочини, пов'язані із земельними питаннями, проти порядку здійснення підприємницької діяльності; злочини, що перешкоджають правомірній підприємницькій діяльності, та інші злочини, що можуть бути пов'язані із звичайним провадженням підприємницької діяльності в сучасних умовах функціонування виробничо-господарських структур [2].

Аналіз і розробка дієвої методології в аспекті цього питання щодо виявлення і нейтралізації «тіньових» елементів на ранніх стадіях дозволяє державі суттєво захистити свою економічну систему, фіксуючи на підприємствах значно меншу кількість скоєних економічних злочинів, які порушують загальну економічну захищеність. Це, насамперед, стосується злочинів, пов'язаних з використанням бюджетних коштів, злочинів проти

власності і у сфері господарської діяльності на рівні промислових підприємств різних форм власності, до яких, у першу чергу, відносяться злочини таких категорій як: «доведення до банкрутства», «фіктивне підприємництво», «шахрайство з фінансовими ресурсами», «легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом», «приховування стійкої фінансової неспроможності» тощо.

Усі ці господарські злочини знищують інвестиційний потенціал аграрної галузі, її інноваційну активність, спустошують державний бюджет країни і разом дестабілізують податкову, грошову і фінансово-кредитну системи. Як відомо, якщо цілеспрямовано розглядати прояви «тіньової» економіки на мікрорівні, то слід зауважити, що у цьому випадку, вона об'єднує усі види економічної діяльності підприємств, які не відображені в офіційній статистиці, тобто офіційно не обліковані, а значить охоплює спектр «тіньової» діяльності виробничо-господарських структур. Саме ці прояви найбільш помітні на підприємствах або в умовах високої інфляції, або в період відновлення фінансового стану та загальної економічної безпеки після значних фінансових потрясінь, включаючи і кризи світового масштабу останніх років.

У такій ситуації на підприємствах для діагностичного контролю об'єктивного рівня економічної захищеності рекомендується використання типових ознак ідентифікації елементів «тіньової» діяльності

Ознаки «тіньової» діяльності на аграрному підприємстві			
Величина операційного залишку коштів на рахунку більша або менша гранично мінімального значення	Значна ризикова діяльність	Порушена синхронізація надходжень і витрат грошових коштів	Спадаюча динаміка інвестицій
Введення в обіг фіктивних платіжних документів	Присвоєння банківських кредитів	Велика амплітуда коливання чистого прибутку за короткий часовий інтервал	Подвійна фінансова звітність

Рис. 5. Диференціація ознак ідентифікації елементів «тіньової» діяльності на аграрному підприємстві

Кожне підприємство у відповідний момент часу демонструє свій поточний стан економічної захищеності та відповідно інвестиційної привабливості, так як на суб'єкт господарювання в ринковому середовищі накладається певною мірою хаотичний фон дії загроз, які не завжди можна швидко ідентифікувати і подолати, так як це залежить від індивідуального порушення рівноваги, коли негативні зміни внутрішнього і зовнішнього середовищ, з якими вступає в контакт підприємство, переважають позитивні зміни, за той часовий період, що досліджується та від пошуку шляхів відновлення цієї рівноваги. Порушення саме економічної рівноваги насамперед фіксується за рахунок критерію стабільності та сталості аграрного підприємства.

Відомо, що елементи «тіньової» діяльності аграрного підприємництва зароджуються саме в надрах нормативно-правового поля, коли встановлені державою регульовальні норми не відповідають дії об'єктивних економічних законів і не мають надійних механізмів контролю за дотриманням чинного законодавства або, коли дії

законодавчих і виконавчих структур державної влади вступають у протиріччя з об'єктивними економічними законами [3, с. 195].

Висновки. Таким чином, доведено, що інвестиційна привабливість підприємства - це дуже чутлива економічна категорія, яка реагує навіть на незначні прояви загроз, причому «тіньова» діяльність господарюючого суб'єкта у більшості випадках є дестабілізуючим чинником, що негативно діє на інтегрований стан економічної захищеності, тому що частково блокує адекватні, тобто прогнозовані прояви інших загроз, хоча сама є найбільш вагомою загрозою для держави. До того ж, довготривала кримінальна діяльність на будь-якому господарюючому суб'єкті зміцнює легалізацію «тіньового» капіталу, проте не вирішує проблему перерозподілу власності, що ускладнює процес підвищення інвестиційної привабливості аграрного підприємства насамперед у найбільш аграрних регіонах країни.

Анотація

Визначено шляхи підвищення інвестиційної привабливості у сільському господарстві регіону та заходи, що сприятимуть зміцненню та підвищенню рентабельності сільськогосподарського виробництва, покращенню інвестиційного іміджу України та збільшенню обсягів залучення іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал, в її економіку.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, агропромисловий комплекс, аграрний сектор економіки.

Аннотация

Определены пути повышения инвестиционной привлекательности в сельском хозяйстве и меры, содействующие укреплению и повышению рентабельности сельскохозяйственного производства, улучшению инвестиционного имиджа Украины и увеличению объема привлечения иностранных инвестиций и инвестиций в основной капитал в ее экономику.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, агропромышленный комплекс, аграрный сектор экономики.

Summary

In this work the general ways for investment in agricultural sector of Ukraine are described. The ways of increasing the investment attractiveness of the agricultural industry of region are defined. The measures of increasing the investment attractiveness will promote and increase the profitability of agricultural production, improving the investment image of Ukraine as well as increasing foreign investment and in capital investment in its economy are described.

Keywords: investments, investment attractiveness, agro-industrial complex, agricultural sector of economics.

Список використаної літератури:

1. Тумар М.Б. Основи економічної безпеки підприємства: Навч. посібник [для студ. вищ. навч.закл.] / М.Б. Тумар. – К. : «Хай-Тек Прес», 2008. – 232 с.
2. Дудоров О.О. Злочини у сфері підприємництва : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.О. Дудоров, М.І. Мельник, М.І. Хавронюк // За ред. Хавронюка М.І. – К. : Атіка, 2001. – 608 с.
3. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр. - 2003. – 480 с.
3. Хома І.Б. Концепція оцінювання інвестиційної захищеності промислового підприємства: монографія / О.С. Кузьмін, І.Б. Хома. – Т. 2, Розділ 2. – С. 250-281 // Монографія, „ Теоретико-методологічні основи інвестиційно-інноваційної безпеки національної економіки України” / За ред. чл.-кор. НАПН України, д.е.н., проф.

І.М.Грищенко, д.е.н., проф. В.М. Узунова; д.е.н., проф. М.П. Денисенка. – К.:Видавництво «Маклаут», 2013. – 464 с.

4. 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.

5. Хома І.Б. Механізм виявлення елементів «тіньової» діяльності в системі управління економічною безпекою підприємств: монографія / О.Є. Кузьмін, І.Б. Хома. - Розділ 2.3. – С. 222-245 // Монографія, Сучасні перспективи розвитку систем економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання / За ред. проф. Мігус І.П. – Черкаси: ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. – 636 с.

7. Козаченко Г.В. Управління інвестиціями на підприємстві : [монографія] / Г.В.Козаченко, О.М. Антіпов, О.М. Ляшенко, Г.І. Дібніс. — К.: Лібра. - 2007. — 368 с.

8. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність [навчальний посібник] / Майорова Т.В. – К. : «Центр навчальної літератури». - 2006. – 376 с.

9. Макарій Н.П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н.П. Макарій // Економіст. — 2010. — № 10. — С. 52-60.

10. Маленко Е. Инвестиционная привлекательность и ее повышение / Е. Маленко, В. Хазанов // Автоматизация управления компаниями. — 2007. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.insapov.ru/investment-attraction.html>.

11. Машкин В.А. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона / В.А. Машкин. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bnews.narod.ru/economy/management.htm>.

12. Пахомов В.А. Инвестиционная привлекательность предприятий – исполнителей контрактов как экономическая категория / В.А. Пахомов. — [электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/16.shtml>.

13. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: [підручник] / М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін.; За заг. ред. С.Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ. - 2001. — 528 с.

14. Селиванова А.А. Оценка инвестиционной привлекательности регионов АРКрым для строительной деятельности (за 2003-2007 гг.) / Селиванова А. А., Блажевич О. Г. // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – №1. – С. 82-92.

15. Супрун С.Д. Оцінка ефективності інвестиційних проектів підприємств / С.Д.Супрун, С.В. Юхимчук // Фінанси України. — 2009. — № 4. — С. 82-87.

УДК: 519.876.5

Манзій О. П., Танасійчук Ю. В.

МЕТОДИ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВOSTІ

Постановка проблеми. Аналіз сучасного стану проектного менеджменту інноваційних проектів у харчовій промисловості виявив необхідність розробки методологічної основи оцінки ризиків та встановлення параметрів, які впливають на ступінь ризику.

Ця необхідність викликана складністю інноваційних проектів для сучасного виробництва та використанням для їх реалізації інтегрованих інформаційних систем керування проектами.

Інтегровані інформаційні системи потребують формалізація оцінки ризиків та їх параметрів, створення адаптованих до таких систем алгоритмів. Використання таких алгоритмів дозволить нівелювати наслідки ризиків на стадії проектування і створити механізми для подальшого корегування цих параметрів на стадії експлуатації інноваційних харчових технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою оцінки ризиків інноваційних проектів опікувались відомі вчені Лупенко Ю.О., Дем'яненко М.Я., Малік М.Я., Гришова І.Ю., Гнат'єва Т.С., Непочатенко О.О., Шпикуляк О. Г., Шабатура Т.С. Родіонова І.В., Хаустова К.М. [1-10]

Проте, особливості розвитку харчової промисловості та трансформаційні процеси сучасної економіки Одеського регіону визначають необхідність нових науково-методологічних досліджень в цьому напрямку.

Постановка завдання. Метою дослідження було вдосконалення методики оцінки ризиків інноваційних проектів у харчовій промисловості та статистичних методів обрахунку ефективності інвестиційних проектів на базі економіко-математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки ризику більшість авторів спираються на кількісний і якісний аналіз кожного з ризиків. Кількісний аналіз - це визначення конкретного розміру грошового збитку окремих різновидів інноваційного ризику і інноваційного ризику в сукупності (який має назву інтегрального ризику). Якісний аналіз проводиться в складних випадках при швидкоплинній зміні параметрів. [9]

Саме цим і визначається проектний менеджмент інноваційних проектів у харчовій промисловості. Тоді аналіз зводиться до суб'єктивної оцінки ступеня ризику, наприклад, опитуванням експертів.

Іноді якісний і кількісний аналіз провадиться на основі оцінки впливу внутрішніх і зовнішніх чинників: здійснюються по елементна оцінка питомої ваги їх впливу на роботу даного харчового підприємства, і провадиться переведення її у грошовий вираз.

Такий метод аналізу є достатньо трудомістким з огляду на обсяг розрахунків при використанні кількісного аналізу, але зручний при якісному аналізі. Якщо вдається тим або іншим способом спрогнозувати, оцінити можливі втрати по даній операції, то це означає, що одержана кількісна оцінка ризику, яка є прийнятною для харчового підприємства.

Розділивши абсолютну величину можливих втрат на розрахунковий показник витрат або прибуток, одержимо кількісну оцінку ризику у відносному виразі. Вірогідність настання події може бути визначена об'єктивним методом і суб'єктивним. Об'єктивним методом користуються для визначення вірогідності настання події на основі обрахування частоти, з якою відбувається дана подія. Суб'єктивний метод базується на використанні суб'єктивних критеріїв, які ґрунтуються на різних припущеннях. До таких припущень можуть відноситися думка того, хто оцінює, його особистий досвід, оцінка експерта по рейтингу, думка аудитора-консультанта і т.п., чи групи вказаних осіб.

Наявні проблеми, що виникають при кількісному і якісному аналізі ризиків в інноваційному менеджменті:

- низький ступень формалізації,
- значний вплив на результат суб'єктивної думки експерта:
- відсутність проектного підходу.

Крім того, потужність сучасної інформаційної техніки вимагає використовувати сучасне програмне забезпечення для підвищення ефективності інноваційного менеджменту.

Проведений нами аналіз дозволив формалізувати алгоритм обробки ризику, придатний для використання в інтегрованих інформаційних системах управління інноваційними проектами.

Варіант проектного підходу у менеджменті інноваційних проектів харчовій промисловості, запропонований нами, наведено на Рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм обробки ризиків.

Таким чином рис.1 ілюструє етапи застосування алгоритму обробки ризику та їх взаємозв'язок, а також адаптабельність вказаного алгоритму до використання в інтегрованих інформаційних системах управління проектами.

За результатами аналізу в якості базової методології формування алгоритму обробки інноваційного ризику нами запропоновано статистичний спосіб. Ризик є вірогіднісна категорія. Ступінь ризику - це вірогідність настання випадку втрат, а також розмір можливого збитку в цьому випадку. Саме тому доцільно, з нашої точки зору, використовувати методи статистичного аналізу.

У відносному виразі ризик визначається як величина можливих втрат, віднесена до деякої бази, у вигляді якої найзручніше приймати або майновий стан підприємства, або загальні витрати ресурсів на даний вид діяльності, або очікуваний дохід (прибуток). Тоді втратами вважатимемо випадкове відхилення прибутку, доходу, виручки у бік зниження, порівняно з очікуваними величинами. Кажучи про те, що ризик вимірюється величиною можливих, вірогідних втрат, слід враховувати випадковий характер таких втрат. При об'єктивному методі вірогідність настання події визначають на основі обрахунку частоти, з якою відбувається дана подія. Таким чином, в основі оцінки ризиків впровадження інноваційних проектів у харчовій промисловості потрібно знаходити залежності між певними розмірами втрат підприємства і вірогідністю їх виникнення. Ця залежність є графічній формі є кривою вірогідності виникнення певного рівня втрат (кривою ризику), що будується за відомими методиками.

Оскільки кожен з ризиків - імовірна величина, вважаємо, що вимірювання ризику як вірогідність виникнення певного рівня втрат, дасть змогу кількісно вимірювати всі види ризиків. Вірогідність ризику тоді означає можливість отримання певного, вимірюемого результату.

Інтегральний ризик впровадження інноваційного проекту у харчовій промисловості складається з окремих факторних ризиків. Інтегральний ризик повинен мати математично виражену вірогідність настання події (можливих втрат), яка спирається на статистичні дані і може бути розрахована з достатньо високою точністю. Щоб кількісно визначити величину інтегрального ризику інноваційного проекту, необхідно знати всі можливі наслідки кожного окремого факторного ризику і вірогідність настання самих наслідків.

Стосовно економічних завдань методи теорії вірогідності зводяться до визначення значень вірогідності настання подій і до вибору з можливих подій найбажанішого сценарію, виходячи з найбільшої величини математичного сподівання, яке дорівнює абсолютній величині оцінки цієї події помноженій на вірогідність її настання. Ступінь

ризиків вимірюється двома показниками: середнім очікуваним значенням і коливанням можливого результату.

Оберемо в якості критерію ефективності інноваційного проекту критерій чистої приведеної вартості (NPV). Безумовно, використання цього критерію не є найкращим в усіх варіантах можливих ситуацій. Аналіз варіантів використання критеріїв ефективності інноваційного проекту виходить за рамки цієї статті.

Проведемо оцінку критерію чистої приведеної вартості як показника ефективності інноваційного проекту при заданій вірогідності реалізації кожного варіанту/сценарію проекту.

Для визначення оцінки критерію чистої приведеної вартості спочатку необхідно знайти величину вектору математичного сподівання грошового потоку надходжень/витрат

за інноваційним проектом $(\vec{F}_t)$, аналізуючи значення величини грошового потоку надходжень/витрат в кожному періоді t для будь якого моменту часу між t_1 і t_2 .

$$\vec{F}_t = \int_{j=1}^n F_{tj}(x) * p_{tj} dx \quad (1)$$

де p_{tj} - вірогідність реалізації j -го сценарію проекту в кожному періоді t для будь якого моменту часу між t_1 і t_2 ;

t_1 - момент (вузол) початку конкретної фази (етапу, роботи) інноваційного проекту;

t_2 - момент (вузол) закінчення конкретної фази (етапу, роботи) інноваційного проекту;

F_{tj} - значення j -го грошового потоку надходжень/витрат у конкретний період t ;

m - загальне число сценаріїв проекту за весь час його реалізації.

Оскільки з набору всіх сценаріїв проекту чи його етапу хоч один з них не може бути не реалізованим, то тоді вірним буде рівняння

$$\int_{j=1}^m p_t(x) dx = 1 \quad (2)$$

де $p_t(x)$ - є вірогідністю реалізації кожного з сценаріїв інноваційного проекту чи його етапу в період t на допустимому інтервалі між t_1 і t_2 ;

Тоді це обумовлює наступне рівняння для середнього значення критерію чистої приведеної вартості:

$$NPV_{cp} = \int_{j=1}^n F_{tj}(x) * p_{tj} dx \quad (3)$$

На основі рівняння (3) проведений аналіз і алгоритмізація рішень для конкретних умов виробництва, стану галузі та стану економіки.

Рішення для розрахунку величини чистої приведеної вартості інноваційного проекту в умовах однономенклатурного виробництва має наступний вигляд:

$$NPV = - \sum_{t=1}^n I_t * v_t + \sum_{t=1}^n [(q_t * (p_t - c_t) - C_{Ft}) * \omega_t + A_t] * v_t + S_n * v_n, \quad (4)$$

$$\omega_t = \begin{cases} 1 - T \Leftrightarrow (q_t * (p_t - c_t) - C_{Ft}) \geq 0 \\ 1 \Leftrightarrow (q_t * (p_t - c_t) - C_{Ft}) < 0 \end{cases}, \quad (5)$$

$$v_t = \frac{1}{(1 + i_t)^t}, \quad (6)$$

де I_t - величина інвестиційних витрат по проекту за період t , грн.;

q_t - обсяг випуску (реалізації) продукції по проекту за період t , шт.;

p_t і c_t - ціна і змінні витрати на одиницю продукції за період t , грн.;

C_{Ft} і A_t - постійні витрати (включаючи амортизацію) і сума амортизації, за період t ,

грн.;

S_n – ліквідаційна вартість майна в момент завершення проекту $t=n$, грн.;

w_t – безрозмірний коефіцієнт за період t ;

T – ставка податку на прибуток, що визначається як доля від нього;

v_t – коефіцієнт дисконтування за період t ;

i_t – ставка середньозваженого банківського відсотку за кредитом за період t , як доля від нього;

n – загальне число періодів реалізації проекту.

Розрахуємо середньоквадратичне відхилення результату інноваційного проекту для крайніх випадків значень інтервалу при нормальному характері розподілу грошових потоків.

Для випадку $r=0$ середньоквадратичне відхилення результату дорівнює

$$\sigma_0 = \sqrt{\sum_{t=1}^n \sigma_t^2 * v_t^2}, \quad (4)$$

де v_t – коефіцієнт дисконтування періоду t для будь якого моменту часу між t_1 і t_2 .

Для випадку $r \approx 1$ середньоквадратичне відхилення результату дорівнює

$$\sigma_1 = \sum_{t=1}^n \sigma_t * v_t \quad (5)$$

Тоді величина середньоквадратичне відхилення від очікуваної величини послідовних грошових потоків періоду t для будь якого моменту часу між t_1 і t_2 , грн:

$$\sigma_t = \sqrt{\sum_{j=1}^m (F_{tj} - \bar{F}_t)^2 * p_{tj}} \quad (4)$$

Величина коефіцієнта варіації результату інноваційного проекту:

$$V = \frac{\sigma_t}{\int_{j=1}^m F_{tj}(x) * p_{tj} dx}, \quad (5)$$

Чим нижче значення коефіцієнту варіації результату інноваційного проекту V , тим менше коливається результат інноваційного проекту (критерій його ефективності) відносно найбільш вірогідного значення і нижче величина інтегрального ризику проекту. Величина інтегрального ризику набагато зростає при значенні $V > 1$.

Проведемо розрахунок величини вірогідності $p(NPV < x)$ знаходження критерію чистої приведеної вартості (NPV) нижче заданої мінімально допустимої величини x (межі інтервалу/поля її допустимої зміни):

$$p(NPV < x) = F(x) \quad (6)$$

де $F(x)$ - функція розподілу для величини результату інноваційного проекту (критерію його ефективності).

Вірогідність того, що величина результату проекту виявиться нижчою за нуль знаходиться при умові, що розподіл грошових потоків надходжень/витрат за період t має нормальний вигляд:

$$p(NPV < x) = \Phi\left(0; \frac{\sigma_t}{\int_{j=1}^m F_{tj}(x) * p_{tj} dx}; \sigma\right) \quad (7)$$

де $\Phi\left(0; \frac{\sigma_t}{\int_{j=1}^m F_{tj}(x) * p_{tj} dx}; \sigma\right)$ – функціонал розподілу нормальної випадкової величини при заданих параметрах.

Заданими параметрами в даному випадку є: середнє значення критерію чистої приведеної вартості NPV_{cp} інноваційного проекту і величина середньоквадратичного відхилення від очікуваної величини послідовних грошових потоків надходжень і витрат σ . Проект чи сценарій проекту з меншою вірогідністю отримання збитків $p(NPV < 0)$ від

інноваційного проекту, є менш ризикованим і, отже, за інших рівних умов, кращим для подальшого аналізу і/чи прийняття керівником проекту.

Формально, гранично допустима вірогідність $p(NPV < 0) \leq (8-10)\%$. Припустимою вважається величина $p(NPV < 0) \leq 0,05$. При цьому, метод сценаріїв враховує вплив на оцінку ризику статистичної залежності між грошовими потоками надходжень та витрат в інноваційному проекті за період. Середнє очікуване значення критерію чистої приведеної вартості інноваційного проекту є середньозваженою величиною всіх можливих результатів, де вірогідність кожного результату використовується як частота/вага. Таким чином, автоматично можна визначити той сценарій, який є максимально імовірним.

Організація менеджменту інноваційного проекту припускає визначення органу управління факторним та інтегральним ризиком за інноваційним проектом та його окремими фазами, етапами, завданнями на даному підприємстві харчової промисловості. Повинні бути визначені відповідаючи за зменшення впливу конкретного ризику на результати проекту. Вочевидь вони також повинні мати важелі керування параметрами впливу на конкретний ризик. В такому випадку саме ці особи будуть елементами системи управління проектом (субфокусом управління). Вони повинні аналізувати чинники, що впливають на конкретний ризик та контролювати їх зміни в динаміці (просторі станів).

Керівник проекту повинен відповідати за ступень інтегрального інноваційного ризику, його зменшення та нівелювання наслідків самого ризику. Також, відповідно до статуту господарюючого суб'єкта, керівник інноваційного проекту повинен здійснювати наступні функції:

- контроль надходження траншей інвестицій, відповідно до чинного законодавства і статуту господарюючого суб'єкта;
- розробку програми ризикової інвестиційної діяльності;
- збір, обробку, аналіз і зберігання інформації про інноваційний проект та економічне середовище, в якому функціонує як харчова галузь так і окреме підприємство, де реалізується проект;
- визначення ступеня і вартості нейтралізації та нівелювання ризиків, стратегії і прийомів управління ризиком;
- розробку програми ризикових рішень і організація її виконання, включаючи контроль і аналіз результатів;
- перевірку релевантності інформації, яка поступає до інформаційної системи управління інноваційним проектом;
- ведення відповідної, статистичної і оперативної звітності по ризиках.

Ефективне виконання цих функцій керівникові проекту повинна забезпечити інтегрована інформаційна система керування проектом.

Запропонований алгоритм дозволяє формалізувати аналіз ризиків інноваційного проекту, його окремих фаз і етапів. Виконання цього алгоритму може виконувати в автоматичному режимі інформаційна система. Вона повинна розробити всі необхідні розрахунки. Це забезпечить успішність реалізації інноваційного проекту.

Висновки з даного дослідження.

1. Запропоновані методологічні проектні підходи аналізу оцінки ризиків та їх чинників для інноваційних проектів у харчовій промисловості.
2. Вдосконалена методика оцінки ризиків інноваційних проектів у харчовій промисловості та обрахунку ефективності інвестиційних проектів на основі детального аналізу критеріїв ефективності інноваційних проектів методами статистичного аналізу, в якій, на відміну від існуючої, використані методи функціонального аналізу.
3. Розроблено алгоритм оцінки ризиків інноваційних проектів у харчовій промисловості для використання в інтегрованих інформаційних системах управління інноваційними проектами.

Наукова новизна результатів дослідження полягає в удосконаленні системи оцінки ризиків інноваційних проектів у харчовій промисловості на основі застосування системи

показників ефективності інвестиційних проектів та розробки нових алгоритмів обрахунку ефективності інвестиційних проектів в режимі реального часу.

Анотація

Запропоновані методологічні проектні підходи аналізу оцінки ризиків та їх чинників для інноваційних проектів у харчовій промисловості. Метою дослідження було вдосконалення методики оцінки ризиків інноваційних проектів у харчовій промисловості та статистичних методів обрахунку ефективності інвестиційних проектів на базі економіко-математичного моделювання. Були використані методи теорії вірогідності до визначення значень вірогідності настання подій і до вибору з можливих подій найбажанішого сценарію, виходячи з найбільшої величини математичного очікування, яке дорівнює абсолютній величині оцінки цієї події помноженій на вірогідність її настання. Проведено оцінку критерію чистої приведеної вартості як показника ефективності інноваційного проекту при заданій вірогідності реалізації кожного варіанту проекту. Для цього визначили величину вектору математичного очікування грошового потоку. Використання розробленого алгоритму для реалізації методу сценаріїв дозволило врахувати вплив на оцінку ризику статистичної залежності між грошовими потоками за період. Середнє очікуване значення розрахункової величини за розробленим алгоритмом є середньозваженою величиною всіх можливих результатів, де вірогідність кожного результату використовується як його частота/вага. Таким чином, автоматично знаходиться той сценарій, який імовірно очікується.

Ключові слова: Оцінка ризиків, інноваційний проект, харчова промисловість, інтегровані інформаційні системи управління інноваційними проектами.

Аннотация

Предложены методологические проектные подходы анализа оценки рисков и их факторов для инновационных проектов в пищевой промышленности. Целью исследования было совершенствование методики оценки рисков инновационных проектов в пищевой промышленности и статистических методов расчета эффективности инвестиционных проектов на основе экономико-математического моделирования. Были использованные методы теории вероятности для определения значений вероятности сценариев и выбора из возможных лучшего сценария, исходя из наибольшей величины математического ожидания, которое равняется абсолютной величине оценки этого события умноженной на достоверность его наступления. Проведена оценка критерия чистой приведенной стоимости как показателя эффективности инновационного проекта при заданной достоверности реализации каждого варианта проекта. Для этого определили величину вектору математического ожидания денежного потока. Использование разработанного алгоритма для реализации метода сценариев позволило учесть влияние на оценку риска статистической зависимости между денежными потоками за период. Среднее ожидаемое значение расчетной величины в соответствии с разработанным алгоритмом является средневзвешенной величиной всех возможных результатов, где как вероятность каждого результата используется его частота/вес. Таким образом, автоматически находится тот сценарий, который наиболее вероятен.

Ключевые слова: Оценка рисков, инновационный проект, пищевая промышленность, интегрированные информационные системы управления инновационными проектами.

Annotation

The primary challenge of innovative project management is to achieve all of the innovative project goals and objectives while honoring the preconceived constraints. The primary constraints are scope, time, quality and budget. The secondary—and more ambitious—challenge is to optimize the allocation of necessary inputs and integrate them to meet pre-defined

objectives. We offered methodology of analysis risks and their factors for innovative projects in food industry.

The research purpose was perfection of method risks estimation of innovative projects in food industry and statistical methods of shortchanging of efficiency of investment projects on a base economic-mathematical design.

There were the used methods of probability theory to the determination values of probability events and to the choice from the probability events of top-of-the-scenario.

The top-of-the-scenario had the most size of the expected value which is evened absolute value of this event increased on authenticity of its offensive.

The estimation of mathematical expectation calculation event of set present value is conducted as an index of efficiency of innovative project at the set authenticity of realization of every alternate scenario.

The use of algorithm for realization of scenarios method allowed taking into account influence on the estimation of risk of statistical dependence between flow-of-funds for period.

The value of mathematical expectation calculation event after used the algorithm was the weighted average value of all possible results, where authenticity of every result is used as him rate/weights.

Typically, when the sample space was finite algorithm automatically is indentify more possible scenario.

Keywords: estimation of risks, innovative project, food industry, computer-integrated design environment by innovative projects.

Список використаної літератури:

1. Шпикуляк О. Г. Інституції аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк – К. : ННЦ «ІАЕ» УААН, 2009. – 470 с
2. 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 , 2012. – с.15-21.
- 3.Гришова І.Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І.Ю.Гришова, Т.М.Гнатєва // Інноваційна економіка № 12, - 2012 – С.54-62
4. Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 47-51. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
5. Хаустова К.М. Теоретичні засади оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в контексті стратегічного підходу / Хаустова К.М. // Науковий вісник НЛТУ України м. Львів. – 2009. – Випуск 19.4. – С. 299-304.
6. Родіонова І.В. Оцінка наукових підходів у визначенні інноваційного потенціалу підприємств / І.В. Родіонова // Економіка промисловості. – 2011. – № 56(4). – С. 12–16.
7. Шпикуляк О.Г. Інноваційна діяльність як процес створення інновацій /О.Г. Шпикуляк, Л.М. Білозор, С.М. Удовиченко // Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
8. Россоха В.В. Формування інноваційно-інвестиційної політики в аграрній сфері економіки: моногр. / В.В. Россоха, О.М. Гусак. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2011. – 240 с
9. Шубравська О.В. Розвиток агроінноваційної діяльності в Україні / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка АПК. – К. : – 2013. – № 4. – С. 77-81.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ АПВ

Постановка проблеми. Для забезпечення сталого функціонування аграрної сфери виникає необхідність розробки методологічних засад побудови стратегії забезпечення фінансової захищеності, оскільки в умовах фінансових перетворень і кризових деформацій економічного простору чимало аграрних підприємств виявилися не готові до якісно нових умов господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням проблем фінансової безпеки займаються багато сучасних вчених-економістів. Різні аспекти даної проблеми розглядалися в наукових дослідженнях відомих вчених: Андрійчука В.Г., Дмитренко А. І, Дем'яненка М.Я, Гришовой І.Ю., Непочатенко О.О., Крюковой І.О., Лебедевой В.В., Лупенко Ю.О., Шабатури Т.С., Хоми І.Б., Чупіса А.В., та ін. [1-10].

Критичний розгляд наукових публікацій показав, що існують різні методологічні підходи до формування методологічної платформи побудови стратегії забезпечення фінансової захищеності АПВ. Передусім, вони відображають гіпотези щодо існуючих загроз і факторів, які мають найбільш істотний вплив на фінансовий клімат АПВ, а існуючі методи оцінки забезпечення фінансової безпеки підприємств зводяться до методів прогнозування банкрутства та виявлення фінансових ризиків.

Метою даного дослідження є розробка методологічних засад стратегії забезпечення фінансової захищеності АПВ, яка ґрунтується на розподілі пріоритетів у визначенні загроз та моделей їх реалізації, що дозволяє сформувати адекватну систему заходів щодо запобігання загроз і реалізації фінансових інтересів аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Діяльність щодо забезпечення фінансової захищеності має бути спрямована на захист фінансових інтересів, без першочергової реалізації яких неможливе стабільне його функціонування і розвиток. [1] У якості вихідних аспектів організації діяльності підприємства щодо забезпечення фінансової безпеки слід виділяти:

- розробку механізму визначення пріоритетності життєво важливих фінансових інтересів підприємства, сфер і особливостей їх реалізації;
- виявлення загроз і суб'єктів загроз фінансової безпеки в сучасних умовах;
- визначення об'єктів захисту;
- визначення ознак, що свідчать про вчинення дій, що завдають шкоди життєво важливим фінансовим інтересам підприємства;
- визначення основних чинників і умов, що складаються у сфері забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- аналіз особливостей і механізмів нанесення збитку життєво важливим фінансовим інтересам підприємства;
- визначення компетенції та взаємовідносин відділів, які здійснюють діяльність щодо забезпечення фінансової безпеки;
- формування системи заходів з реалізації життєво важливих фінансових інтересів;
- здійснення заходів з протидії загрозам і локалізації їх наслідків.

Стратегія забезпечення фінансової захищеності, побудована на цих принципах, повинна включати в себе:

а) систему забезпечення фінансової безпеки як сукупність заходів та діяльність з їх реалізації суб'єктів безпеки в цілях надійного стабільного функціонування фінансових відносин на підприємстві та між господарюючими суб'єктами;

б) критерії розподілу компетенції суб'єктів господарювання щодо забезпечення фінансової безпеки, що враховують: сферу діяльності, наявні механізми забезпечення, характер загроз (загрози-процеси, загрози-фактори, загрози-дії), що їх функції;

в) модель діяльності щодо забезпечення фінансової безпеки.[2]

Забезпечення фінансової безпеки здійснюється на кожному її рівні відповідними суб'єктами і методами. Фінансову безпеку підприємства забезпечують його структурні ланки.

З цих позицій загрозами для підприємства є не тільки процеси, умови та чинники, а й дії, спрямовані на утиск життєво важливих фінансових інтересів підприємства, які використовують для цього наслідки різних фінансових, соціальних, політичних та природних факторів і процесів. Саме конкретна діяльність, що завдає шкоди інтересам підприємства, незалежно від того, усвідомлює це чи не усвідомлює особа або інший суб'єкт відносин можливі негативні наслідки, становить безпосередню загрозу фінансовій безпеці.

Відповідно загрози з урахуванням причин їх виникнення можуть бути класифіковані за видами:

1. Загрози, викликані об'єктивними як природними, так і соціально-фінансовими процесами, їх джерелом є природні сили або фактори, протидія яким з боку підприємства може здійснюватися шляхом створення резервів, своєчасного вжиття певних заходів тощо.

2. Загрози, викликані певними політичними, фінансовими і соціальними діями, їх «носіями» є фізичні та юридичні особи, суб'єкти суспільних відносин. У цьому випадку забезпечення фінансової безпеки може бути досягнуто або шляхом правового попередження та припинення незаконних дій з реалізації інтересів на шкоду інтересам підприємства; або-формуванням умов діяльності, які дозволять підприємству не допустити загострення протиріч між. [3]

Слід враховувати, що всі підприємства можуть мати суперечливі фінансові інтереси і використовувати форми, методи діяльності, які їм дозволяють досягти потрібного результату. Однак з іншого боку, їх дії можуть ущемляти життєво важливі фінансові інтереси суспільства, держави або інших суб'єктів господарювання, тобто бути загрозою фінансовій безпеці держави або окремого виробника. Іншими словами, вони реально виступають суб'єктами загроз фінансовій безпеці для інших суб'єктів. Тому при оцінці даних підприємств як носіїв загроз у сучасних умовах слід виходити з критерію відповідності їх діяльності встановленим правовим, господарським нормам і правилам.

Ступінь відповідальності за такі дії визначається законодавством, але в сучасних умовах розвитку ряд діянь закон не визначає як злочинні. По-перше, в силу появи зовсім нових видів фінансових злочинів, з якими суспільство зіткнулося в умовах глобалізації та нових інформаційних технологій і законодавець не встигає за мінливістю ситуацій. По-друге, у зв'язку з тим, що ці дії використовуються для первинного накопичення капіталу і перерозподілу суспільної власності, певні соціальні групи не зацікавлені в суспільній оцінці та законодавчому визначенні цих дій як злочинних. Тому дії низки підприємств у відповідності з існуючим законодавством не можуть бути припинені на законодавчій основі, хоча завдають значної шкоди фінансовій безпеці суспільства та інших виробників.[4,5]

Ще одним методологічним положенням, яке необхідно враховувати при побудові стратегії забезпечення фінансової безпеки, є розмежування об'єктів фінансової безпеки та об'єктів забезпечення фінансової безпеки (або об'єктів захисту). Об'єктом фінансової безпеки виступають фінансові інтереси як втілення фінансових відносин. А об'єктами забезпечення фінансової безпеки є носії (матеріальні і духовні) фінансових відносин, іншими словами, ті об'єкти, впливаючи на які можливе нанесення збитків фінансовим інтересам.

Стратегія фінансової безпеки – це сукупність найбільш значущих рішень, спрямованих на забезпечення прийнятного рівня безпеки функціонування підприємства.[6]

Формування стратегії фінансової захищеності доцільно здійснювати за наступним алгоритмом:

- 1) визначення впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства;
- 2) оцінка рівня фінансової безпеки підприємства;
- 3) виявлення та оцінка загроз фінансовій безпеці підприємства;
- 4) формулювання стратегії фінансової безпеки підприємства та розробка моделі її забезпечення;
- 5) реалізація стратегії фінансової безпеки організації.

Розглянемо детальніше кожен з перелічених вище етапів.

Етап 1. Аналіз середовища підприємства – це процес визначення критично важливих елементів зовнішнього і внутрішнього середовищ, які можуть вплинути на здатності фірми в досягненні своїх цілей [7, с. 258].

Існує велика кількість методів аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища. Найбільш ефективними на думку експертів є SNW-аналіз, який застосовується для оцінки внутрішнього середовища організації, і PEST-аналіз для оцінки зовнішнього середовища.

Внутрішнє середовище підприємства здійснює постійний вплив на функціонування підприємства. Аналіз внутрішнього середовища повинен включати п'ять функцій – маркетинг, фінанси, виробництво, людські ресурси, а також культура та імідж підприємства.

SNW-аналіз – це вдосконалений SWOT-аналіз. SNW розшифровується як Strength (сильна сторона), Neutral (нейтральна сторона) і Weakness (слабка сторона). Однак даний аналіз застосуємо тільки для оцінки внутрішнього середовища.

На відміну від аналізу слабких та сильних сторін по матриці SWOT-аналіз, SNW – аналіз додатково пропонує визначення середньо ринкового стану (N). Головна причина долучення даної сторони є те, що „часто для перемоги в конкурентній боротьбі може виявитися достатнім стан, коли конкретна організація відносно всіх своїх конкурентів за всіма, крім однієї, ключовими позиціями знаходиться в стані N, і тільки по одній в стані S” [8, с. 70].

Аналіз зовнішнього середовища являє собою оцінку стану і перспектив розвитку найважливіших, з точки зору підприємства, суб'єктів та факторів навколишнього середовища: галузі, ринків, постачальників і сукупності глобальних чинників зовнішнього середовища, на які підприємство не може безпосередньо впливати.

Часто для аналізу макросередовища використовується методика STEP-аналізу. Термін „STEP” означає аналіз макросередовища, що ґрунтується на вивченні соціальних, технологічних, фінансових і політичних чинників. Існує два основних варіанти STEP- і PEST-аналізу. Варіант STEP-аналізу використовується для країн з розвинутою економікою і стабільною політичною системою, пріоритети – врахування соціальних і технологічних факторів. Для аналізу макросередовища в тих країнах, де економіка слабо розвинена чи знаходиться в перехідному періоді, застосовують форму PEST-аналізу, де на першому місці фактори політики та економіки. При виборі будь-якого з варіантів критерієм виступає пріоритетність урахування тих чи інших груп факторів макросередовища з точки зору сили можливого впливу і стабільності факторів для моніторингу.

Таким чином, PEST-аналіз – це інструмент, призначений для виявлення політичних (*Policy*), фінансових (*Economy*), соціальних (*Society*), технологічних (*Technology*) аспектів зовнішнього середовища, які можуть вплинути на стратегію підприємства [1, с. 63].

Етап 2. Для проведення оцінки рівня фінансової безпеки доцільно використовувати методику, що застосовується для оцінки фінансового стану підприємства, засновану на коефіцієнтному аналізі, яка була запропонована професором В.В. Ковальовим. Дана методика включає в себе оцінку стану підприємства за п'ятьма напрямками: майновий потенціал підприємства, ліквідність і платоспроможність підприємства, фінансова

стійкість підприємства, ділова активність підприємства, прибутковість і рентабельність підприємства.

Етап 3. Виявлення та оцінка зовнішніх і внутрішніх факторів загроз фінансової безпеки підприємства проводиться переважно експертними методами. У зв'язку з тим, що експертні оцінки носять суб'єктивний характер і людям складно оперувати одночасно великим числом об'єктів, тому в якості шкали, за якою експерт оцінює значення будь-якого показника доцільно застосовувати вербально-числову шкалу оцінок. В якості даної шкали можна використовувати шкалу Харрінгтона [9].

Етап 4. Після проведеного аналізу можна виявити найбільш „небезпечні” елементи в діяльності, загрозливі для фінансової безпеки, отримати попередню інформацію для розробки заходів щодо запобігання негативного впливу виявлених загроз. Модель забезпечення фінансової безпеки загалом включає в якості своїх елементів суб'єкти, механізми та діяльність з:

- класифікації життєво важливих фінансових інтересів усіх суб'єктів господарювання та виділення пріоритетних;

- виявлення загроз і суб'єктів загроз фінансової безпеки в сучасних умовах;

- визначення об'єктів захисту;

- прогнозування і аналізу механізмів реалізації загроз і ознак їх здійснення;

- визначенню компетенції та взаємовідносин суб'єктів, що здійснюють діяльність по захисту життєво важливих фінансових інтересів;

- формуванню системи заходів (правових, організаційно-фінансових та інших) щодо створення умов та реалізації життєво важливих фінансових інтересів;

- протидії загрозам фінансової безпеки та локалізації їх негативних наслідків.

Поряд з перерахованими вище елементами в модель доцільно долучити:

- виявлення суб'єктів, діяльність яких становить загрозу фінансовій безпеці;

- визначення об'єктів захисту, ґрунтуючись на виявленні механізмів реалізації загроз;

- визначення ознак, що свідчать про вчинення дій, що завдають шкоди життєво важливим фінансовим інтересам;

- прогнозування напрямів, сфер, методів і механізмів реалізації загроз-дій;

- визначення та підготовка необхідних сил і засобів, використання яких може забезпечити виявлення, попередження і припинення загроз фінансової безпеки;

- взаємне інформування відділами один одного про виникаючі погрози – факторам, процесам і діям, надання сприяння в реалізації планів стратегічного розвитку;

- виявлення недоліків фінансових механізмів, що впливають на забезпечення фінансової безпеки підприємства, і формування керівництву пропозицій щодо їх усунення;

Ефективність функціонування такої моделі і в цілому системи забезпечення фінансової безпеки визначається, на нашу думку, ступенем захищеності та реалізованості пріоритетних життєво важливих фінансових інтересів підприємства.

Етап 5. Даний етап передбачає безпосереднє виконання заходів запропонованих на 4-му етапі, тобто включає практичну реалізацію розробленої стратегії. Таким чином, розроблено цілісну методологічну платформу побудови стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Таким чином, з позиції фінансової безпеки важливо оцінювати та прогнозувати вплив всіх очікуваних загроз, а також безпосередніх подій на її стан, а головне – на положення (локалізацію) критичних точок, виявляти можливість різкого катастрофічного спаду і критичного порогу [9].

Висновки. Нині стали спостерігатися несприятливі тенденції і помітне уповільнення фінансового розвитку більшості підприємств, що викликає термінову потребу здійснення наукових досліджень з визначення методологічних засад побудови стратегії забезпечення фінансової захищеності АПВ. Запропоновані методологічні засади

побудови стратегії забезпечення фінансової захищеності АПВ відображає теоретичну сутність фінансової безпеки галузі і здатність до ефективного функціонування сьогодні та успішному розвитку у майбутньому. Її повнота і дієвість багато в чому залежать від наявних можливостей підприємства і розуміння керівництвом та кожним із співробітників важливості забезпечення фінансової безпеки. Використання означених пропозицій в практиці дозволить стабілізувати кризові явища на підприємстві та підвищити рівень забезпечення фінансової безпеки за рахунок його збалансованого стабільного розвитку в динамічно мінливих умовах ринкових трансформацій.

Анотація

Розроблено методологічні засади формування стратегії забезпечення фінансової захищеності АПВ, представлено детальний алгоритм її розробки. Досліджено вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність аграрної сфери, виявлено й оцінено загрози фінансової безпеки.

Summary

The author develops methodological framework for strategy to ensure financial security of enterprise, provides a detailed algorithm of its development. The impact of external and internal environment on the activities of enterprise is studied and financial risks of enterprise are identified and assessed.

Список використаної літератури:

1. Мартинюк В.П. Методологічні основи оцінки стану фінансової безпеки держави // Фінанси України. – 2003. – №2. – С.119-123.
2. Алексеев І.В. Моделювання системи управління фінансовими потоками реального сектору економіки в умовах встановлення контролю над величиною «хаосності» ринку: монографія / І.В. Алексеев, І.Б. Хома. – Розділ 1. – С. 9-33 // Математичні моделі регулювання фінансових потоків / П.П. Костробій, І.В. Алексеев, І.Б. Хома, Б.В. Гнатів, І.І. Кавалець, В.І. Алексеев. – Львів: Видавництво «Растр – 7», 2012. – 134 с.
3. Шабатура Т.С. Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси №1, 2013.- С.99-105
4. Хома І.Б. Встановлення тенденцій взаємозв'язку між видом фінансової стійкості та діагностованою величиною рівня економічної захищеності підприємства / І.Б. Хома // Научный журнал: Сборник научных трудов SWorld “Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании ‘2012” (международная наукометрическая база РИНЦ SCIENCE INDEX). – Выпуск 4. – Том 31. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2012. – С. 59-71; ЦИТ: 412-0568.
5. Дмитренко А. І. Стратегії антикризової діяльності промислових підприємств / А. І. Дмитренко // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – № 4 (20). – С. 49-53.
6. Крюкова І.О. Формування фінансової безпеки агропромислових підприємств / І.О. Крюкова // Облік і фінанси. - 2012 - №4(58).- С.41-44.
7. Хома І.Б. Формування та використання систем діагностики економічної захищеності промислового підприємства: монографія / І.Б. Хома. - Львів: Вид-во Національного університету „Львівська політехніка”, 2012. – 504 с.
8. Лебедева В.В. Антикризове управління розвитку інноваційної системи АПК в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища. Стан та передумови стійкого розвитку аграрного сектору в умовах трансформаційних процесів у світовій економіці. Колективна монографія. / Під ред. д.е.н, професора Нестерчук Ю.О. (Частина 2) – Умань: Виробничо-поліграфічний центр «Візаві», 2013. – С.224-232.
9. Finanzmanagement: Theorie und Politik der Unternehmensfinanzierung / J. Suchting. — Wiesbaden: Gabler, 1991. — S.366-374.

ПРОЦЕСИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ.

Вступ: В Україні хоча і з'явилися ознаки ринкової трансформації, до яких належить адаптація аграрних підприємств до інноваційного розвитку і фінансове забезпечення реалізації інноваційних проектів за допомогою залучення іноземних інвестицій, однак трансформаційні процеси в аграрній сфері відбуваються повільно, непослідовно та низько результативно. Певну активізацію інвестиційної діяльності аграрної економіки, що спостерігається останнім часом в Україні, не слід розглядати як критерій зрілості ринкових відносин, особливо щодо використання залучених іноземних інвестицій як інструменту, що замінює, а не доповнює мобілізацію внутрішніх ресурсів. Актуальними залишаються проблеми

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам поліпшення інвестиційного клімату в Україні приділяють увагу відомі економісти Л. Борщ, А. Гайдуцький, В. Геєць, І. Лютий, А. Пересада, Ю. Лупенко, В. Топіха, С. Васильчак, М. Малік, І. Гришова, Т. Гнатєва, Т. Шабатура, Л. Федулова, В. Русан тощо. Актуальним проблемам розвитку аграрної сфери в умовах структурно-інноваційної економіки присвячені наукові розробки Амбросова В.Я., Макаренка П.М., Кропивка М.Ф., Лупенка Ю.О., Дадія О., Зіновчука В., Кваші С., Саблука П., Маліка М.Й., Месель-Веселяки В.Я., Топіхи В.І., Панасюка Б.Я., Борисовой В.А., Мармуль Л. О. та інших. [1-9]

Проте наявність проблеми виведення економіки з рецесії та забезпечення конкурентоспроможності аграрної економіки обумовлюються низкою факторів, ключовим із яких є відсутність механізмів результативного стратегічного планування активізації інвестиційних процесів на пріоритетних напрямках, зокрема в аграрній сфері. Окремі проблеми цієї багатогранної тематики вимагають постійної уваги науковців та подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу. Інвестиції значною мірою визначають темпи розвитку економіки, особливо це стосується аграрного виробництва України, що серед інших галузей і сфер відрізняється масштабністю, гостротою і тривалим періодом невирішеності інвестиційної проблеми, а також недостатньою активністю інвестиційних процесів. В більшості робіт під час визначення інвестиційного клімату порівнюють параметри інвестиційного потенціалу й інвестиційного ризику, що характеризують політичну стабільність, дотримання податкового законодавства, незмінність правового законодавства, кадрову стабільність або здійснюється на основі порівняння рівня ризику й прибутковості інвестицій. У визначенні інвестиційного клімату використовуються показники політичних та економічних ризиків, строку окупності, поточної вартості інвестицій, норми прибутковості інвестицій. [3-5]

Тому відстеження цих процесів, особливо в посткризові періоди, має важливе значення для вибору шляхів їх активізації з метою прискорення темпів соціально-економічного розвитку національної економіки та її пріоритетних галузей. Практика свідчить, що такий контроль має бути постійним, здійснюватися на всіх рівнях управління й забезпечуватися методами та прийомами їх моніторингу.

Проте до останнього часу органи державного управління аграрною сферою на макрорівні практично не здійснювали моніторингу інвестиційних процесів, не існувало також інформаційної бази для їх аналізу. Певною мірою це обумовлювалося розпорошеністю функцій з формування інвестиційної політики та оцінками інвестиційних процесів різними підрозділами Міністерства аграрної політики України. З прийняттям Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р., затвердженої постановою Кабінету Міністрів України 19 вересня 2007 р. № 1158, було

визначено завдання щодо реалізації інвестиційно-інноваційної моделі аграрного виробництва та розвитку соціальної сфери села, що посилило необхідність такого моніторингу [1]. Зокрема передбачено обсяги інвестицій у галузь у 2015 р. довести до 20 млрд. грн., що майже вдвічі більше досягнутого рівня, а щорічні темпи приросту інвестицій у сільське господарство в цей період — на рівні 10 — 11%. У розвиток зазначеної Програми Мінагрополітики визначено пріоритети у сфері аграрного виробництва на 2008 р. і наступні періоди, другим з яких є створення сприятливих умов для залучення інвестицій у агропромисловий комплекс [2]. Нині аграрний блок Уряду України здійснює ряд заходів у цьому напрямі, зокрема розглядається можливість створення у складі зазначеного міністерства підрозділу, який би забезпечував організаційно-економічні, нормативно-методичні та інші заходи щодо комплексного вирішення інвестиційної проблеми розвитку аграрного виробництва.

Моніторингу також потребують інвестиційні витрати у бюджетних програмах і заходах, що реалізуються через інші відомства, наприклад, з експлуатації загальнодержавних і міжгосподарських державних меліоративних систем, фундаментальних досліджень Національного аграрного університету у сфері сільськогосподарських наук, фундаментальних досліджень у сфері природничих і технічних наук у сфері агропромислового комплексу, прикладних розробок Національного аграрного університету у сфері сільськогосподарських наук, фінансової підтримки Української лабораторії якості й безпеки продукції агропромислового комплексу, виконання робіт Державним комітетом України із земельних ресурсів, фінансової підтримки фермерських господарств, підтримки сільськогосподарської дорадчої служби і заходів щодо забезпечення діяльності Аграрного фонду.

Інвестиційний клімат держави — це сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних і закордонних інвесторів [4]. Характерні особливості, що стримують поліпшення інвестиційного клімату, є такими:

1. Відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, який є прийнятним і якого наслідують усі політичні "команди" і зорієнтований на забезпечення усім суб'єктам економічних відносин рівних економічних прав та обов'язків у здійсненні фінансово-економічної діяльності. Істотною вадою розбудови сприятливої інвестиційної ситуації є фокусування політики переважно на розвитку великого бізнесу і відставання у здійсненні регуляторної реформи, що гальмує розвиток підприємницького середовища в країні. Обмеженість потенціалу залучення ПІІ в Україну через приватизацію державних підприємств. Попри існування певної кількості державних підприємств, під які можна залучати інвестиції, перспектива розвитку цього джерела залучення інвестицій є обмеженою вже у короткотерміновому періоді. Подальше залучення ПІІ в економіку України залежатиме від оперативності усунення невинуватених витрат, ризиків і бар'єрів для конкуренції, які стимулюють інвесторів здійснювати інвестиції.

3. Переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи. Так, за даними Світового Банку, Україна за рівнем якості середовища для здійснення господарської діяльності посідає 128 місце з 175 країн, поступаючись всім країнам Центрально-Східної Європи, та навіть більшості пострадянських країн, таким як Вірменія (34), Грузія (37), Казахстан (63), Киргизстан (90), Росія (96), Азербайджан (99), Молдова (103) [5]. В Україні нараховують 98 видів податкових платежів, на опрацювання і сплату яких компанії витрачають 2185 год. робочого часу щороку. При цьому підприємство має заповнити 92 сторінки податкових декларацій, тоді як середній у світі показник становить 35 сторінок.

4. Істотне податкове навантаження. Ставка податку на прибуток в Україні (25 %) є вищою, ніж у багатьох країнах Центрально-Східної Європи, проте, зважаючи на високу, порівняно з країнами ЄС, прибутковість вкладення капіталу, ця різниця не є значною перешкодою для інвестицій. Водночас стримуючим чинником для поліпшення

інвестиційної ситуації є механізм адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів, а також непрогнозованість дій уряду щодо встановлення та адміністрування інших податків і податкових платежів;

5. Недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів. Значним є відставання за цими показниками України від "країн-еталонів" ОЕСР, з розвиненим корпоративним законодавством і менеджментом. Зокрема, найбільше відставання простежують за критерієм розкриття інформації, що ускладнює прихід на український ринок іноземних інвесторів, а також підвищує ризики придбання пакетів акцій, які не є контрольними, внаслідок зростання витрат на вивчення потенційних партнерів і загроз утрати оперативного управління інвестиціями.

6. Низький рівень ефективності законодавства з питань корпоративного управління, що обумовлює виникнення конфліктів і протистоянь із залученням силових органів, блокування діяльності підприємств, нагнітання соціальної напруженості. Зокрема, нагальними проблемами є непрозорість системи реєстрації та можливість викривлення відомостей про акціонерів, розмивання капіталу внаслідок додаткових емісій акцій, блокування проведення зборів акціонерів тощо.

7. Негативний міжнародний імідж України, який склався внаслідок відсутності масових "успішних" інвестиційних історій, які б могли слугувати засобом реклами національної інвестиційної ситуації; низький рівень підготовки суб'єктів національної економіки до формування інвестиційних пропозицій; значні диспропорції регіонального та галузевого розвитку, що обумовлюють концентрацію інвестицій у вузьких сегментах ринків і територій; застарілість інфраструктури тощо [6].

Отже, як свідчить зарубіжний досвід, лише виважена політика держави щодо формування сприятливого інвестиційного середовища, спрямована на подолання перешкод залучення інвестиційних ресурсів, може привести до активізації інвестиційної діяльності та розвитку національної економіки. Кращий зарубіжний досвід створення ефективного інвестиційного середовища становить великий інтерес для України, адже ризик подальшого розриву в показниках інвестиційної діяльності та, як результат, зниження конкурентоспроможності мають спонукати державну владу до рішучих кроків у напрямку створення привабливого інвестиційного середовища в Україні.

Враховуючи ці обставини й усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційної ситуації в Україні, головним завданням на короткотермінову перспективу є підготовка потрібної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього потрібно здійснити низку першочергових заходів з послідовної деполітизації економіки, формування єдиних стратегічних завдань та послідовності економічних реформ, незмінних за приходу до влади будь-яких політичних команд, забезпечення незмінності та гарантованості захисту ринкових прав і свобод інвестора.

Висновки:

1. Підготувати план дій щодо забезпечення сприятливої інвестиційної ситуації у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку, залучити до його розроблення та обговорення широке коло експертів, науковців, представників органів державної влади та бізнесу.

2. Розробити регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням особливостей їхніх поточних рейтингів інвестиційної привабливості, забезпечити державний моніторинг їхнього виконання, як одного з критеріїв успішності діяльності місцевих державних адміністрацій.

3. Поширити реалізацію обласними державними адміністраціями навчальних програм серед бізнесменів із підготовки інвестиційних пропозицій, складання

інвестиційних бізнес-планів, юридичного супроводу інвестиційних проектів, управління інвестиційними проектами.

4. Істотно розширити спектр заходів конкурентної політики, зокрема щодо запобігання антиконкурентним діям національних та іноземних інвесторів на українському ринку, удосконалити методики та критерії виявлення проявів недобросовісної конкуренції з урахуванням реалій сучасної української економіки.

5. Підготувати перелік заходів щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів.

6. Поширити практику укладання прозорих угод між інвесторами та владою щодо взаємних зобов'язань у сфері конкурентної поведінки бізнесу та конкурентної політики держави на певних ринках на визначений середньо- і довготерміновий період часу.

7. Сформувати на основі спільного розроблення Міністерства фінансів, Міністерства економіки, Міністерства транспорту і зв'язку, Міністерства промислової політики, Міністерства палива та енергетики, а також галузевих об'єднань підприємців довготермінову програму державного та змішаного інвестування в розвиток телекомунікаційної, транспортної та енергетичної інфраструктури [7].

Анотація

У статті досліджено інвестиційну привабливість України та визначено ключові особливості, які стримують поліпшення інвестиційного клімату в країні, розглянуто роль держави в інвестиційній діяльності та виділено найважливіші чинники поліпшення інвестиційного клімату в найближчий період.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційний клімат, інвестиційна діяльність.

Аннотация

В статье исследована инвестиционная привлекательность Украины и определены ключевые особенности, которые сдерживают улучшение инвестиционного климата в стране, рассмотрена роль государства в инвестиционной деятельности и выделены важнейшие факторы улучшения инвестиционного климата в ближайший период.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат, инвестиционная деятельность.

Annotation

In the article the investment attractiveness of Ukraine is investigational and key features which restrain the improvement of investment climate in a country are certain, the role of the state is considered in investment activity and the major factors of improvement of investment climate are distinguished in a nearest period.

Key words: investments, investment policy, investment climate, investment activity.

Список використаної літератури:

1. Русан В. М., Собкевич О. В., Юрченко А. Д. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні. Аналітична доповідь/ В.М.Русан, О.В.Собкевич, А.Д.Юрченко// – К.:НІСД, 2012. – 31 с.
2. Собкевич О. В., Русан В. М., Юрченко А. Д., Скороход В.О. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. За редакцією к. е. н., с. н. с., засл. економіста України Я.А. Жаліла. Аналітична доповідь/ О.В.Собкевич, В.М.Русан, А.Д.Юрченко, В.О.Скороход // – К.:НІСД, 2011. – 39 с.
3. Гришова І.Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І.Ю.Гришова, Т.М.Гнат'єва // Інноваційна економіка № 12, - 2012 – С.54-62.

4. Крюкова І.О. Фінансова архітектура інноваційного розвитку молокопереробних підприємств / І.О. Крюкова // Облік і фінанси. – 2013. - № 2 (60). – С. 87-93.
5. Гришова І.Ю. Державна підтримка як невід'ємний механізм економічного зростання. Інституційні чинники розвитку підприємницьких структур. Колективна монографія / Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. – Умань: СПД Сочінський, 2013. – С.36-44
6. Присяжнюк М. Про необхідність і напрями поглиблення аграрної реформи / М. Присяжнюк, П. Саблук, М. Кропивко // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 4-16.
7. Шпикуляк О.Г. Бізнес-система управління інноваційними ресурсами в агропромисловому виробництві України / О.Г. Шпикуляк, С.О. Тивончук, С.В. Тивончук, А.О. Сігайов // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 123-127.

УДК: 336.7

Козаченко Л.А.

КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Виноробство в Україні завжди було важливою галуззю агропромислового комплексу. Продукція виноградарства та виноробства має особливе значення для підвищення якості життя населення України. До того ж, галузі виноградарства і виноробства були і є важливими бюджетоутворюючими складовими агропромислового комплексу України. Тому для збільшення кількості виробництва вина необхідне сучасне обладнання, а отже, і значні фінансові ресурси. Кредитні кошти є більш доступним фінансовим ресурсом. Дослідження сучасного стану кредитування підприємств виноробної галузі є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем залучення фінансових ресурсів підприємств виноградарської та виноробної галузі України займаються багато вчених, а саме: А. М. Авідзба, А. Н. Бузні, В. В. Власов, О. М. Гаркуша, О. П. Дикань, М. О. Дудник, Л. Е. Дяченко, О. В. Лужецька, І. Г. Матчина, Є. Я. Мартиненко, В. А. Рибінцев, І. І. Червен, С. Г. Черемісіна та багато інших. Автори зробили вагомий внесок в розвиток забезпечення фінансовими ресурсами підприємств виноградарської та виноробної галузі. Проте невирішеність багатьох питань щодо кредитування виноробних підприємств потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Головною метою статі є дослідження сучасного стану кредитування підприємств виноробної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Національного Банку України кредитування підприємств з виробництва напоїв на кінець жовтня 2013 року становило 7168 млн. грн., що становить 5,4% від загального обсягу кредитування підприємств переробної промисловості (табл.1).

Таблиця 1

Кредитування підприємств з виробництва напоїв на кінець жовтня 2013 року в Україні

	Усього	У тому числі за строками:		
		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
Кредитування підприємств з виробництва напоїв, млн. грн.	7186	2949	3573	664

Питома вага наданих кредитів у загальному обсязі, %	5,4	5,6	5,7	3,7
Всього надано кредитів в переробну промисловість України, млн. грн.	133929	52728	63060	18142

Складено та розраховано [1]

Найбільше за строком кредитування надано середньострокових кредитів (від 1 до 5 років) на суму 3573 млн. грн., це становить майже 50% від кредитування підприємств виноробної галузі та 5,7% від всього наданих кредитів в переробну промисловість України. Кредити, надані на строк до 1 року, становлять 2949 млн. грн., це майже 5,6% від питомої ваги у загальному обсязі наданих кредитів. Довгострокове кредитування підприємств з виробництва напоїв становить 664 млн. грн., що є не досить значним обсягом для кредитування даних підприємств. Адже виробництво вина здійснюється 153 виноробними підприємствами, з яких лише 5 підприємств мають сучасне обладнання, але виробляють не більше 0,5% вин, інші підприємства оснащені устаткуванням виготовленим у 60-70-х роках минулого століття. Виробничі потужності винзаводів протягом останніх років використовуються не повністю: лінії переробки винограду – на 42,6 %; ємності одночасного зберігання вина – на 63,7 %, а лінії розливу вина – на 60,7 %.

За останнє десятиліття проведено модернізацію близько 30% підприємств, в основному за рахунок оновлення бродильнопресових відділень, вузлів при обробці холодом, теплом, а також придбання установок для бродіння. При цьому частка обладнання виробленого за науковим забезпеченням Національного інституту виноградарства і вина «Магарач» (надалі, НІВВ «Магарач») становить 85%, а відповідно, 15% - імпортне обладнання. За розрахунками вчених НІВВ «Магарач» (станом на 01.05.2012 р.) для переоснащення 153 виноробних заводів необхідно близько 211 млн. євро (табл. 2)[2].

Таблиця 2

Оцінка мінімальної потреби обладнання для виноробства України (станом на 01.05.2012 р.)

Виноробство	Заводи, кількість	Мінімальна потреба, ліній	Вартість обладнання, млн. євро
Первинне (I)	58	2	116
Вторинне (II)	28	1	28
I + II	49	1	49
Змішане	18	1	18
Всього	153	-	211

За даними[2]

На сьогодні виникла проблема посилюється ще і тим, що більше 90% виноробних підприємств змінили форму власності і у вирішенні питань технічного оснащення діють самостійно, а в більшості випадків, на жаль, віддають перевагу імпортному устаткуванню. Через відсутність повноцінного ринку вітчизняного устаткування порожню нішу заповнили зарубіжні фірми. Проте, орієнтування виробників на зарубіжне устаткування часто через відмінності у фізико-хімічних показниках вітчизняних і зарубіжних виноматеріалів не забезпечує виконання необхідних технологічних операцій. До 1992 р. вченими НІВВ «Магарач» здійснювалось наукове забезпечення в напрямі виготовлення технологічного обладнання на 100%, і навіть на сьогодні, коли ринок представлений крупними іноземними виробниками з такого обладнання інститут здійснює забезпечення галузі на 85%.

Проблеми з модернізації вітчизняних підприємств, зумовлені специфікою виноградарської галузі, пов'язані з недостатністю фінансових ресурсів. Виникає потреба в залученні довгострокових інвестицій. За допомогою інвестицій в економічній системі підприємств відбувається процес капіталоутворення виробничих та невиробничих фондів, здійснюється інноваційна діяльність, формуються умови для економічного зростання. Суттєве розширення виробництва може бути забезпечено тільки за рахунок нових інвестиційних вкладень[3]. Але, зростання інвестицій можливе тоді, коли у інвесторів з'явиться впевненість у тому, що влада розуміє необхідність розробки цілеспрямованої інвестиційної політики, пов'язаною з адекватною правовою базою.

Тому на нашу думку, сьогодні головним довгостроковим фінансовим ресурсом мають стати кредити, надані більше 5 років. Для реалізації поставленої мети необхідно розробити комплекс заходів, направлений на збільшення довгострокового кредитування підприємств виноробної галузі.

По-перше, необхідно надавати сільськогосподарську техніку, добрива, садивний матеріал, обладнання і інші основні засоби виробництва на пільгових умовах за низькими процентними ставками (не більше 3%) на термін 5 - 8 років. Позитивний крок в цьому напрямку здійснив ПАТ КБ «ПриватБанк», відкривши послугу «Гарантовані платежі – кредит під 4% річних». Підприємство зможе провести безготівкові розрахунки з партнерами частково або повністю за рахунок ліміту фінансування, що наданий банком, у заздалегідь вибрану дату. Тепер можливо надсилати гарантовані платежі не тільки на рахунок своїх контрагентів у ПАТ КБ «ПриватБанку», а й на рахунки своїх партнерів в інших банках України. Підприємства партнери отримають від ПАТ КБ «ПриватБанку» гарантію оплати, а виноробне підприємство зможе проводити з ними розрахунки за рахунок наданого банком ліміту фінансування під 4% річних на строк до 365 днів, але головним недоліком є короткостроковий характер даної послуги [4].

По-друге, складна закордонна техніка, яка не виробляється в Україні і яка потрібна виробнику, повинна надаватися на пільгових умовах. Для цього потрібно налагодити тісний зв'язок з іноземними компаніями та фірмами, які спеціалізуються на виробництві садової техніки і обладнання та створити спільні виробництва на вітчизняних підприємствах.

По-третє, доцільно дозволити садівничим господарствам розраховуватися за придбану техніку по лізингу у кінці виробничого циклу - після того, як надійдуть кошти за вироблену та реалізовану продукцію.

По-четверте, з метою зменшення відсоткових кредитних ставок за кредити, які надаються комерційними банками для закупівлі техніки, добрив, обладнання, насіння, пального тощо, доцільно створити спеціалізований банк для агропромислового комплексу, у якому будуть зосереджені усі фінансові надходження від діяльності сільського господарства і які будуть використовуватись за призначенням[5].

Впровадження запропонованих рекомендацій можливо лише за умови консолідації всіх зусиль органів державного управління, представників банківської сфери та підприємств виноробної галузі.

Висновки. Згідно проведеного дослідження, виноробні підприємства України потребують негайної модернізації та переоснащення новітньою технікою. Для вирішення зазначених питань необхідні значні фінансові ресурси, майже 211 млн. євро. Для більшості інвесторів українські підприємства досі залишаються непривабливими. Тому кредити банків для виноробних підприємств є більш доступними, але високі процентні ставки та складність отримання кредиту, гальмують розвиток кредитування. Розробка заходів, направлених на зменшення кредитної ставки, можлива за умови часткової компенсації відсоткових ставок державою комерційним банкам. Головним фактором успішної модернізації вітчизняних виноробних підприємств є надання техніки в лізинг із сплатою у кінці виробничого циклу - після того, як надійдуть кошти за вироблену та реалізовану продукцію.

Анотація

Досліджено сучасний стан кредитування підприємств виноробної галузі України. Надані рекомендації щодо поліпшення процесу кредитування виноробних підприємств.

Ключові слова: фінансові ресурси, кредит, кредитний процес, інвестиції.

Аннотация

Исследовано современное состояние кредитования предприятий винодельческой отрасли Украины. Даны рекомендации по улучшению процесса кредитования винодельческих предприятий.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, кредит, кредитный процесс, инвестиции.

Summary

Modern state of Ukrainian wine-making sector enterprises crediting has been investigated. Recommendation concerning process of improving wine-making enterprises crediting have been given.

Keywords: financial resources, credit, credit process, investments.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
2. Хареба В.В. Стан та проблеми розвитку виноградарства та виноробства в Україні / В.В. Хареба, А.М. Зотов, В.В. Власов // «Магарач». Виноградатство и виноизделие. – №3. – 2012. – С.2-5.
3. Голобродська Н.П. Інвестиції як передумова розвитку виноробної галузі України / Н.П. Голобродська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mev-hnu.com/load/2013/9_mekhanizmi_pidvishhennja_ta_realizaciji_ekonomichnogo_potencialu_pi_dpriemstv/39-1-0-239
4. Галузева Програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року Наказ № 444/74 від 21.07.2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_cu/pg_gbwsl/index.htm
5. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://privatbank.ua/ua/business/universalnyje-reshenija/garantirovanyi-platej/>
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
7. Лужецька О. В. Проблеми сталого розвитку виноробних підприємств України // Придніпровський науковий вісник. – 2010. – №11 – С. 29–30.

УДК: 330.1

Щербата М.Ю.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПВ.

Вступ. Фінансова політика на мікрорівні це цілеспрямований образ дій, що характеризує поведінку переробного підприємства АПВ з управління фінансовими ресурсами під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища. В умовах фінансової кризи є необхідність управління фінансовими ресурсами за допомогою фінансової політики як комплексної системи принципів, методів, правил прийняття рішень та

мистецтві реалізації потенціалу грошових потоків всіх стратегічних альтернатив розвитку.

Аналіз теоретичних розробок [2,3,4] дозволив виділити особливості, які притаманні лише фінансовій політиці:

- зміст фінансової політики визначають фінансові відносини, які виникають в процесі функціонування переробних підприємств та відбивають специфіку їх діяльності;

- формування фінансової політики передбачає досягнення певних цілей та формування системи цільових показників для оцінки ефективності реалізації фінансової політики ;

- використання всіх інструментів фінансової політики, які дозволяють не тільки нарощувати ринкову вартість підприємств аграрного бізнесу, але й стимулювати економіку до зростання, при одночасному дотриманні інтересів як держави, так і переробних підприємств АПВ.

Одним з напрямів розробки та реалізації фінансової політики переробних підприємств молочної галузі АПВ є управління їх майновими ресурсами, який починається з всебічного аналізу активів підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Механізм управління активами та ефективного їх використання ґрунтовно вивчався вітчизняними вченими: академіком Дем'яненком М.Я., Бланком І.А., Борисовою В.А., Гудзинським О.Д., І.Ю Гришовой, Т.С.Шабатурой, І.О.Крюковой та іншими. [1-8] ґрунтовно розроблено методичний інструментарій оцінки ефективного використання активів підприємств аграрного бізнесу Танклевською Н.С., Петрунєю Н.В. Але, в умовах фінансової кризи багато підприємств АПВ зазнало збитків та структурних змін, що потребує подальшого вивчення з боку формування портфелю ризиків, які притаманні процесу формування та використання активів в умовах невизначеності.

Постановка завдання. Проведення аналізу оборотних активів підприємств молочної галузі АПВ на матеріалах Одеського регіону з метою діагностики їх стану, структури та пропозицій з ефективного використання в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу. Фінансова політика переробних підприємств АПВ, на наш погляд, повинна розроблятися в трьох основних напрямках: управління матеріальною, нематеріальною та латентною вартістю переробного підприємства з метою нарощення його ринкової вартості. Матеріальна вартість підприємства оцінюється виходячи з майнового його стану, тобто складу та структури активів в матеріальній та фінансовій формі. Відповідно нематеріальну вартість підприємства можна оцінити проаналізувавши ефективність формування та використання нематеріальних активів підприємства. Виявлені в процесі аналізу активів резерви підвищення ефективності їх використання та запропоновані заходи щодо зниження ризику використання активів можуть бути основою для нарощення латентної вартості підприємства.

Вивчаючи сутність фінансових ресурсів як частини активів підприємства, деякі автори вважають доцільним навести точку зору зарубіжних економістів щодо активів, яка використовується в практичній та теоретичній діяльності фірм. Відповідно до міжнародної термінології обліку, активи - це господарчі ресурси, які повинні принести певні вигоди підприємству й характеризують його господарські засоби за складом та напрямками їх використання. [2,3] Тому, вивчаючи ту чи іншу сукупність показників у різні періоди, можна спостерігати в які об'єкти було вкладене майно і ті зміни, які відбуваються в його структурі. Структурні зрушення дають змогу вивчити внутрішні негативні і позитивні зміни, які відбуваються на підприємстві з його активами. Для вивчення складу і сфери застосування активів підприємства їх групують за економічно однорідними ознаками. При

цьому треба знати, якими видами активів володіє підприємство, який їх стан і цільове призначення, де вони розміщені й за рахунок яких джерел сформовані.

В 2012 році на ринку Одеського регіону працюють 30 молокопереробних підприємств АПВ, за аналізований період їх кількість поступово зменшувалась з 43 молокопереробних підприємств в 2006 році до 30 в 2012 році, причому в 2009-2011 роках кількість підприємств досягала свого мінімуму. Ефективність формування активів підприємства визначає його можливі майбутні доходи та фінансовий стан. Визначимо динаміку складу та структури активів молокопереробних підприємств Одеської області за 2006-2012рр (табл. 1)

Таблиця 1.

Динаміка структури активів молокопереробних підприємств Одеської області*

Показники	2006р	2007р	2008р	2009р	2010р	2011р.	2012р
Нематеріальні активи	0,3	0,6	0,1	0,5	1,8	0,2	0,4
Незавершене будівництво	3,0	5,0	6,0	3,0	-	2,0	1,3
Основні засоби	45,0	43,3	38,2	23,0	25,2	28,2	32,6
Довгострокові фінансові інвестиції	1,3	1,2	2,7	5,3	3,7	9,1	2,4
Інші необоротні активи	0,2	0,7	0,5	0,3	4,0	0,3	5,4
Всього необоротних активів	49,8	50,8	47,5	32,1	34,7	39,8	42,1
Запаси товарно-матеріальних цінностей	10,6	9,4	8,7	4,5	4,6	3,9	3,7
Готова продукція	5,6	2,7	8,8	4,1	7,2	6,7	6,2
ДЗ за товари, роботи та послуги	13,2	18,8	21,1	12,6	12,6	15,7	15,7
Сумнівна ДЗ	-	-			-	-	-
ДЗ за розрахунками	0,8	1,8	1,9	1,0	0,6	-	0,3
Інша ДЗ	16,6	12,8	10,2	33,0	38,7	32,4	30,0
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	8,0	-	-	-
Грошові кошти та їх еквівалент	0,4	0,3	0,3	4,4	0,3	0,7	1,1
Інші оборотні активи	0,2	0,3	0,6	0,3	0,4	0,7	0,5
Всього оборотних активів	47,5	46,0	51,7	67,6	65,0	60,1	57,8
Витрати майбутніх періодів	2,7	3,2	0,8	0,3	0,3	0,1	0,1
Всього активів (валюта балансу)	100	100	100	100	100	100	100

* за даними Статуправління в Одеської області

Дані свідчать, що за аналізований період відбулися зміни як в абсолютному значенні, так і в структурі активів. В 2012 році в структурі активів молокопереробних підприємств співвідношення оборотних та необоротних активів становило 57,8% та

42,1% відповідно. Необоротні активи представлені значною частиною основними засобами, що мають високий рівень зношеності, незавершене будівництво та довгострокові фінансові інвестиції займають лише 1,7% та 2,4% в загальній структурі активів, що дозволяє чітко простежити, що інвестицій в молокопереробну галузь АПВ Одеського регіону практично не відбувалось, основні засоби не оновлюються, зношеність перевищує 60%. Лише 0,4% в 2012р. структурі активів займають нематеріальні активи - торгові марки, ліцензії тощо.

З 2006 до 2009 року відбувався зріст оборотних активів в загальній їх структурі з 47,5% до 67,6% відповідно, а з 2009 до 2012 року спостерігається зменшення питомої ваги оборотних активів в їх структурі з 67,6% до 57,8%. Оскільки від забезпеченості підприємства оборотними активами залежить безперервність його операційної діяльності, пропонуємо розглянути структуру оборотних активів, що представлені запасами на 3,7%, готовою продукцією на 6,2%, дебіторською заборгованістю за товари, роботи та послуги на 15,7%, та іншою дебіторською заборгованістю на 30,0% в загальній структурі активів.

Джерелами формування активів переробних підприємств залишається більшою частиною власний капітал та поточні зобов'язання, причому підприємства відчувають значну нестачу власних оборотних коштів. Як правило в структурі джерел фінансування активів переробних підприємств відсутні довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити банків. Оцінка структури джерел фінансування активів переробних підприємств відповідає вимогам фінансової стійкості, за відсутності позикового капіталу значно знижується ризик неповернення заборгованостей, але кредиторська заборгованість має тенденцію до збільшення та її співвідношення із дебіторською заборгованістю.

Незважаючи на високі показники фінансової стійкості, молокопереробні підприємства фактично мають кризовий фінансовий стан, що характеризується високим рівнем ризику використання активів, низькою їх ліквідністю та доходністю, нестачею власних оборотних засобів та чистих активів, втратою фінансового потенціалу подальшого розвитку операційної діяльності та зниженням ринкової вартості бізнесу. Отже, необхідна розробка галузевих стандартів основних аналітичних фінансових показників для молокопереробної галузі з урахуванням особливостей кругообороту вартості капіталу переробних підприємств, сезонності їх виробництва, недостатність державної підтримки тощо.

Висновки: Результати порівняння загальновизнаних величин показників фінансового стану і пропорцій балансу із характерними для національних переробних підприємств молочної галузі АПВ значеннями, свідчать про їх суттєву різницю, що обумовлено невідповідністю балансової вартості необоротних активів і статутних капіталів їх ринковій вартості; значним обсягом внутрішнього кредитування, який визначає дебіторську і кредиторську заборгованість у розмірах, не потрібних для нормального функціонування підприємств; дефіцитом власних оборотних коштів; низькими можливостями підприємств із залучення довгострокових кредитів; штучним заниженням прибутку. Оскільки обґрунтовані рішення з управління вартістю підприємств неможливо приймати без наявності достовірної інформації про реальну вартість активів і їх джерел утворення, необхідний постійний моніторинг їх вартості з метою орієнтації на визначені раціональні значення індикаторів показників і пропорцій капіталу підприємств.

Наукове осмислення нових правових, економічних й соціальних векторів у процесах управління підприємствами потребує розробки адекватних механізмів оцінки результатів їх діяльності. Ринкова відокремленість підприємств спрямовує управління ними на збереження їх майна і його ефективне використання. Управління активами виступає визначальним і стратегічно важливим чинником підтримання й укріплення майнового стану підприємства. Оцінка ефективності їх використання здійснюється за системою показників, моніторинг та аналіз яких уможлиблює запобігання негативним

тенденціям і зменшення ризику банкрутства, що є особливо актуальним на тлі значної кількості збиткових підприємств в Україні.

Анотація

Автор досліджує склад та структуру оборотних активів молочних переробних підприємств Одеської області на першому етапі побудови фінансової політики у сфері управління їх ресурсним майновим потенціалом.

Ключові слова: фінансова політика, структура оборотних активів, фінансовий потенціал, ринкова вартість підприємства.

Анотация

Автор исследует состав и структуру оборотных активов молочных перерабатывающих предприятий одесской области в качестве первого этапа формирования финансовой политики в сфере управления их имущественными ресурсами.

Summary

The author examines the composition and structure of assets dairy processing enterprises of Odessa region in the first phase of construction of financial policy in the management of their resource potential of the property.

Список використаних джерел:

1. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (довідь) / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПВ. – 2010. - №5. – С.4-18.
2. Танклевська Н.С. Методика формування концепції фінансової політики розвитку агропідприємств регіону / Н.С. Танклевська // Облік і фінанси АПК. №4, 2011. С38-42.
3. Гришова І.Ю. Стратегія переробного підприємства в контексті управління структурою капіталу / І.Ю. Гришова // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації: збірник тез доповідей Сьомої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених, (Тернопіль, 25-26 лютого 2010 р.). – Тернопіль, 2010. – Частина 1. – С. 164-166.
4. Гришова І.Ю. Аналитическое обеспечение управления структурой оборотных активов молокоперерабатывающих предприятий. / И.Ю.Гришова, М.Ю.Щербата. // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Тольятти. Россия. - 2013. № 2 – С.23-26.
5. 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. Частина I. – С. 267-275.
6. Шабатура Т.С. 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, 2012. – с.15-21.
7. Крюкова І.О. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та комплекс заходів з його відтворення і раціонального використання. Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». - № 3. – Харків, 2007. – С. 94-98.
8. Крюкова І.О. Оцінка фінансового стану аграрних підприємств Одеського регіону. Державна політика та стратегія реформування економіки України в ХХІ сторіччі. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (Полтава, 27 березня 2007 року). – Полтава.: ПДАА, 2007. – С. 139-141.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Для будь-якого підприємства, що виробляє продукцію або надає послуги, товар є основним об'єктом уваги. Товар є основою всього комплексу маркетингу. Якщо він не задовольняє потреби покупця, то жодні додаткові витрати на маркетингові заходи не зможуть покращити його позиції на конкурентному ринку і, врешті-решт, його провал неминучий.

Минули часи обмеженості продуктового асортименту, визначеності та стабільності цін, планових обсягів виробництва товарів. На даний момент ринок товарів і послуг бездефіцитний. Широкий вибір товарів зумовлює конкуренцію та боротьбу товаровиробників за споживача.

На сьогодні в умовах жорсткої конкуренції саме властивості і характеристики товару визначають напрям ринкової і всієї виробничої політики підприємства. Всі заходи, пов'язані з товаром, тобто його створення, виробництво й удосконалення, реалізація на ринках, сервісне і передпродажне обслуговування, розробка рекламних заходів, а також зняття товару з виробництва, займають центральне місце в усій діяльності товаровиробника і є складовими його товарної політики [4].

Формування завдання дослідження. Визначити суть поняття «товарна політика» та окреслити основні проблеми її формування.

Аналіз останніх досліджень. За визначенням Н. В. Мурашкіна [8], товарна політика – це діяльність, спрямована на формування асортименту і управління ним з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на товар, його створення, виробництво і продаж, а також юридичне підкріплення такої діяльності.

П. С. Зав'ялов пропонує таке визначення: товарна політика – це багаторівнева і складна сфера діяльності маркетингу, яка вимагає прийняття рішень з урахуванням конкретних особливостей товарної номенклатури, товарного асортименту, використання марочних назв, упаковки, оформлення, корисності товару, послуг, сервісу тощо [5].

Забезпечення стійкого та стабільного становища на ринку вимагає від підприємства швидкого та гнучкого реагування на зміни зовнішнього середовища. Формування та вибір правильної товарної політики забезпечують цю необхідність.

Виклад основного матеріалу. Відсутність генерального, стратегічного курсу дій підприємства, що визначає довгострокову товарну політику, часто призводить до прийняття неправильних рішень, неефективного використання сил і засобів. Зрозуміло, що товарну політику неможливо відокремити від реальних умов діяльності підприємства, специфіки його виду діяльності. Але разом з тим, як свідчить практика, промислові підприємства, які знаходяться приблизно в однакових економічних умовах, по-різному розв'язують свої товарні проблеми: одні проявляють розгубленість, беспорядність, інші, орієнтуючись на принципи і методи маркетингу, знаходять перспективні шляхи [8].

Товарна політика відіграє важливу роль у здійсненні комерційної і маркетингової діяльності підприємства на ринку. Маркетинговим аспектом є дії, спрямовані на забезпечення споживачів товарами та послугами, а комерційний аспект – це досягнення економічної ефективності діяльності підприємства при здійсненні закупок і збуту продукції [1].

Основні напрями та принципи розробки товарної політики безпосередньо залежать від чітко визначеної генеральної стратегії підприємства. Для правильного ефективного формування товарної політики необхідне забезпечення таких умов:

- наявність довгострокової генеральної стратегії;
- чітке уявлення про цілі виробництва і збуту продукції на перспективу;
- досконале знання конкурентного ринку та його потреб;
- адекватна оцінка своїх можливостей і ресурсів [6].

Більшість проблем товарної політики підприємств є неструктурованими, невизначеними і заздалегідь непрогнозованими. Крім того, досить часто вони передбачають кілька варіантів розв'язку. Тому важливими є високопрофесійний аналіз даних і оперативна розробка альтернативних рішень проблем. Добре продумана товарна політика не тільки дозволяє оптимізувати процес формування та оновлення асортименту, але й слугує для керівництва підприємства своєрідним орієнтиром загального напрямку дій.

Сьогодні можна виділити такі основні проблеми формування товарної політики:

- 1) забезпечення належного рівня якості;
- 2) формування оптимального товарного асортименту;
- 3) створення і виробництво нових товарів і послуг;
- 4) позиціонування товарів;
- 5) управління життєвим циклом товару;
- 6) забезпечення якісного сервісу. Розглянемо детальніше суть кожної проблеми.

1. Якість завжди була і залишається важливою ринковою характеристикою товару. Починаючи з останніх десятиліть ХХ ст. спостерігається значне зростання значення якості в житті людини. Для 80% покупців якість стала важливішою за ціну [9]. В країнах з розвинутою ринковою економікою поняття складу категорії якості відображено в спеціальних міжнародних термінологічних стандартах ISO. Оцінка споживачами несертифікованої продукції і оточуюче конкурентне середовище змушує виробника здійснювати сертифікацію. В нашій країні дана сертифікація добровільна, але широка група товарів підлягає обов'язковій сертифікації, яка використовується в Україні. Сертифікація проводиться регіональними органами сертифікації, але, на жаль, підприємства, розраховуючи на недостатню інформованість споживачів та недосконалість закону, часто нехтують нею і виготовляють низькоякісні товари. Таким чином, можна констатувати (спостерігати) загальне погіршення якості.

Також важливим аспектом є ціна товару. На жаль, на сьогодні висока ціна ще не є свідченням високої якості товару, але і в низькому ціновому сегменті недобросовісна жорстка конкуренція теж часто призводить до боротьби за кількість, а не за якість виробленої продукції, тому проблема невідповідності ціни та якості достатньо актуальна.

2. Необхідно зазначити, що універсальної відповіді на питання формування та управління товарним асортиментом не існує. Основою для формування асортименту є асортиментна концепція. Формування асортименту може здійснюватися різними методами залежно від масштабів збуту та специфіки виготовленої продукції. Критерієм оптимальності товарного асортименту є максимальне задоволення потреб покупців за найбільш ефективного використання ресурсів підприємства для виготовлення товару з низькими витратами. Товаровиробник повинен організовувати постійний контроль за поведінкою товару на ринку, за його життєвим циклом. Однією з концепцій, що розв'язує проблеми формування та оптимізації асортименту, є організація та ефективна взаємодія виробника з гуртовими та роздрібними торговими представниками, яка дозволить оптимізувати товаропотік від виробника до споживача. Дана концепція отримала назву категорійного менеджменту. Згідно з цією концепцією, при формуванні товарної категорії враховуються такі показники, як об'єм продаж, опитування споживачів, спостереження мерчандайзерів.

3. Важливою проблемою для підприємства є вибір стратегії товарної інновації (інноваційна частина товарної політики): 1) бути лідером у виробництві інноваційних товарів і застосуванні нових технологій (наступальна та захисна стратегія); 2) швидко реагувати на зміни і пристосовуватись до них (імітаційна стратегія). Обравши першу стратегію, підприємство може отримати значно більший прибуток, але і ризик невдачі при цьому суттєво зростає. Дотримуючись другої стратегії, підприємство може скоригувати свою діяльність з огляду на успіх чи провал фірм-піонерів. Основною проблемою вітчизняного виробника є практична відсутність товарів з унікальними властивостями. Як

правило, більшість товарних ліній повторюють вже існуючі як за асортиментом, так і за споживчими властивостями товари. Це відбувається через моральне і фізичне старіння обладнання, нерозвиненість сировинних ринків, недостатність доходів для інвестування. Безперечно, випуск унікальних товарів більш затратний процес, але саме він допомагає виробнику зайняти свою нішу на ринку та отримати прибуток від інвестицій. Сьогодні при формуванні товарної інноваційної політики цінується час, можливість швидкого застосування нових технологій на підприємстві.

Також важливою проблемою залишається визначення ступеня новизни товару, оскільки це впливає на ціну. На сьогодні відсутня шкала оцінки ринкової новизни товару, яка б дозволила оцінити рівень адаптації нового товару до ринкових змін.

4. Позиціонування товарів. В Україні можна виділити такі проблеми позиціонування:

1) недопозиціонування (несформованість визначеного унікального образу у свідомості споживачів);

2) зверхпозиціонування (за торговою маркою стоїть єдиний критерій позиціонування);

3) надмірне захоплення новими продуктами, що позиціонуються на одну цільову категорію з продуктами, які випускаються. Така ситуація часто приводить до «з'їдання» одного товару іншим;

4) проблема позиціонування бренду, що є взагалі ключовим моментом його створення;

5) непродумана політика позиціонування короткострокових брендів, які часто порушують ситуацію, яка вже склалася на ринку, не на користь виробника;

6) управління системою брендів [7].

5. Необхідно зазначити, що для більшості товарів притаманна тенденція суттєвого скорочення життєвого циклу (ЖЦ). Тому саме аналіз життєвого циклу товару (ЖЦТ) дозволяє вносити зміни в процес формування товарної, цінової, збутової політики, які, у свою чергу, впливають на характер і довговічність ЖЦТ. Володіючи інформацією про фазу ЖЦ товару, виробник, використовуючи певні заходи, може продовжити життя товару чи, навпаки, бути готовим до зняття товару з виробництва, оскільки він знаходиться у фазі спаду [2].

6. Сервіс – це система обслуговування, яка дозволяє споживачу вибирати для себе оптимальний варіант покупки товару та споживання його економічно вигідно і у визначений термін. Сьогодні виробники пропонують широкий вибір одних і тих же товарів, і навіть за однаковими цінами, тому конкурувати вони можуть за рахунок більш якісного або більш широкого сервісу. Постійний контроль за потребами споживачів, послугами, які пропонують конкуренти, співвідношенням прибутків і вартості сервісу допоможе сформувати систему якісного та ефективного сервісу [10].

Висновок. Товарна політика – це складний комплекс узгоджених маркетингово-орієнтованих дій, методів і принципів діяльності підприємства, пов'язаних з розробкою, виготовленням, просуванням на ринок і зняттям з виробництва товарів. Аналіз завдань і функцій, окреслення і визначення основних проблем формування товарної політики може бути відправною точкою для ефективного формування товарної політики на підприємстві.

Анотація

В статті розглянуті підходи відносно визначення поняття «товарна політика» та запропоновано своє визначення, сформульовані завдання та необхідні умови формування товарної політики, окреслені основні проблеми її розробки в сучасних умовах.

Ключові слова: товар, товарна політика, проблеми формування товарної політики, якість, сервіс.

Аннотация

В статье рассмотрены подходы к определению понятия «товарная политика» и предложено свое определение, сформулированы задания и необходимые условия формирования товарной политики, очерчены основные проблемы ее разработки в современных условиях.

Ключевые слова: товар, товарная политика, проблемы формирования товарной политики, качество, сервис.

Annotation

The article considers the approaches to definition of the notion "product policy", a new formulation is offered by the author, tasks and conditions required for the formation of the product policy are specified; major problems in the product policy development under the current conditions are outlined.

Keywords: product; product policy; problems in formation of the product policy; quality; service.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В., Бриндіна О.А. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: Монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 230 с.
2. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Навч. посіб.-К.: КНЕУ, 2001.- 240 с.
3. Гринев В.Ф. Товарно-инновационная политика предприятия: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2004. – 160 с.
4. Маркетинг/За ред. О.М.Азарян.-К: НМЦВО МОіН Україна, 2003.-400с.
5. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 496 с.
6. Ілляшенко С.М. Товарна інноваційна політика: Підручник. – Суми: Університетська книга, 2007. – 281 с.
7. Беляевцев М.І. Маркетинг : навч. посіб. / Беляевцев М.І., Іваненко Л.М. - К.: Центр навчальної літератури, 2005.-328 с.
8. Маркетинг: Учеб. пособие / Под общ. ред. проф. Н. В. Мурашкина. – Псков, 2000. – 361 с.
9. Беляевцев М.І. Маркетинговий менеджмент [Текст]: навч. посіб. / Беляевцев М.І., Воробйов В.Н.; ред. Беляевцева М.І., Воробйова В.Н - К.: Центр навчальної літератури, 2006.-407 с.
10. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку: навч. посіб. / Близнюк С.В. - К.: Кондор, 2009.- 384 с.

УДК: 657.372

Лагодієнко Н.В., Кितिця А.О.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Постановка проблеми. В наш час не має жодної організації чи підприємства, яке б не ставило на меті отримати дохід та досягнути максимального прибутку. Всі організації та підприємства, які існують в наш час виробляють продукцію, надають послуги та роботи, створюють товари, які потім реалізуються на ринку збуту, після чого

отримують дохід. Тому дана тема є актуальною, через те що саме на це спрямована діяльність кожної установи [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку доходів підприємства приділяли достатньо уваги як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-обліковці, а також практики. Проте ці питання настільки широкі, що були й залишаються актуальними для багатьох наукових пошуків. Питання, пов'язані з проблемами обліку доходів підприємства та перспективами їх вирішення в Україні, знайшли певне відображення у роботах І. Білоусової, М. Чумаченка, С. Голова, С. Деньги, З. Задорожного, В. Ластовецького, Т. Маренич, С. Михалевич, В. Московського, Т. Сльозко та інших вітчизняних учених-економістів. Однак вагомі здобутки вітчизняних та зарубіжних науковців не набули широкого впровадження в практичній діяльності підприємств [4].

Формулювання цілей статті. Виокремити існуючі проблеми обліку доходів у вітчизняних підприємствах, розкрити суть, спосіб їх вирішення в умовах функціонування в Україні підприємства, зробити відповідні висновки та подати пропозиції.

Виклад основного матеріалу досліджень. П(С)БО № 15 «Дохід» визначає доходи як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу, за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників. Отже, поняття «дохід», з точки зору бухгалтерського обліку, означає надходження економічних вигод протягом звітного періоду, які виникають в результаті звичайної діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів тощо.

Такий підхід до поняття «дохід» виявляється неприйнятним тоді, коли підприємство є збитковим. У такому разі власний капітал, як правило, зменшується, але це не свідчить про те, що підприємство не отримувало доходу від реалізації продукції, робіт чи послуг, а також від інших видів діяльності [9].

Основною проблемою обліку доходів підприємства в Україні, є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. Ця проблема досить багатопланова, надзвичайно складна й стосується всього нашого суспільного ладу, особливо системи влади, системи оподаткування й тіньового сегмента економіки. Нині переважна більшість вітчизняних підприємств відображує власні доходи неповністю. На нашу думку, рівень не відображення доходів коливається від 30 до 70%. З доходів підприємства насамперед занижується виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), внаслідок чого значно звужується база для оподаткування підприємств податком на додану вартість.

Також необхідно підкреслити доцільність законодавчого та нормативного врегулювання питань класифікації доходів від фінансової та інвестиційної діяльності, а також встановлення єдиних методологічних аспектів формування доходів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Це сприятиме більш достовірній інформації, яку наводить підприємство у фінансовій звітності, а також призведе до покращення аналізу доходів від різних видів діяльності. З цією метою було запропоновано виділення окремого рахунку для обліку доходів від інвестиційної діяльності та удосконалення номенклатури субрахунків до рахунків класу 7 «Доходи і результати діяльності» [3].

У бухгалтерському обліку для обліку доходів Планом рахунків передбачено 7 клас рахунків — «Доходи і результати діяльності». Цей клас рахунків можна вважати тимчасовим, оскільки він закривається в кінці кожного звітного періоду. Ці рахунки відображають стан доходів за певний звітний період. Тимчасові рахунки починають новий звітний період із нульового сальдо, на яких накопичується інформація про доходи за даний період, що дає змогу використовувати накопичену інформацію при складанні проміжної звітності (квартальної, за півроку, за дев'ять місяців). У кінці періоду рахунки доходів (як, до речі і рахунки витрат) закриваються через списання їх сальдо на рахунок 79 «Фінансові результати». Інструкція до нового Плану рахунків дозволяє закривати рахунки доходів та витрат щомісяця або по закінченні звітного року. [8].

Тобто, Клас 7 – призначений для узагальнення інформації про доходи і результати діяльності підприємства. Рахунки з номера з 70 по 78 – це рахунки доходів. Рахунок 79 призначений для узагальнення інформації про результати діяльності підприємства. Рахунки цього класу є пасивними (крім рахунку 79 “Фінансові результати” та субрахунку 704 “Вирахування з доходу”).

Наступною проблемою обліку доходів підприємства є проблема створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку та контролю за доходами підприємства. Така інформаційна база вкрай необхідна Україні, адже, як свідчать статистичні дані, матеріаломісткість вітчизняної продукції у два-три рази вища, ніж у країнах Заходу. Це може, означати, що в нашій державі вагома частка списаних на витрати виробництва матеріальних цінностей розкрадається чи насправді використовується на виробництво тіншової продукції, яку підприємство не обліковує (але реалізує на тіншовому ринку й отримує тіншові доходи) і за яку не платить ніяких податків, зборів, платежів. Тіншові витрати нині є основним каталізатором для формування тіншових доходів.

Якщо вдасться створити в Україні єдину інформаційну загальнодержавну (міжгалузеву) базу норм і нормативів, то на її основі можна буде розвивати галузеві й відомчі норми та нормативи. Нормативна база, створена в нашій державі у 60-80-х рр. XX ст. безнадійно застаріла. Тільки окремі підприємства не відмовилися від створеної у них нормативної бази, розвинули та поліпшили її, щоб і нині використовувати для потреб внутрішньогосподарського (внутрішньо-фірмового) контролю. Розробка й запровадження норм і нормативів сприяють наведенню елементарного порядку та дисципліни в підприємстві, тому необхідно законодавчо вирішити ці питання [1].

Ще однією важливою проблемою обліку доходів підприємства є проблема рівня відповідальності обліково-контрольної системи підприємства щодо його доходів чинному законодавству з обліку та контролю й меті та завданням самого підприємства. Йдеться про те, що цю проблему підприємство вирішує тією мірою, до якої її потенційно може й хоче вирішити головний бухгалтер підприємства, адже головний бухгалтер – саме та посадова особа, від якої, в основному, залежать ефективність і якість обліково-контрольної системи підприємства. [3].

Проблема матеріально-технічного й організаційного забезпечення полягає в тому, наскільки достатньо підприємство забезпечене сучасними матеріально-технічними засобами і який рівень організації та ефективності ведення первинних документів, облікових і який рівень організації та ефективності ведення первинного та зведеного обліку, внутрішньо- фірмового контролю, формування звітної інформації [6].

До загальних проблем вітчизняного обліку можна віднести такі: теоретичні, методологічні, технологічні, організаційні, кадрові, фінансові тощо.

Теоретичні - це проблеми обліку, що стосуються загально-облікових питань, термінів, предмета й методу бухгалтерського обліку, його основних елементів (прийомів і способів), обліку господарських процесів, плану рахунків і його побудови, облікових реєстрів сучасних форм обліку, фінансової та іншої звітності, вітчизняних положень (стандартів) і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, а також інших нормативно-правових актів щодо нього, історії та перспектив розвитку обліку в Україні, Європі та світі.

Методологічні - проблеми, пов'язані із розробкою, вибором і застосуванням методів бухгалтерського обліку. Йдеться про методи нарахування амортизації, оцінки інвестицій, оцінки вибуття запасів, обліку витрат, калькулювання, порядок визначення курсових різниць тощо [1].

Технологічні - проблеми, що належать до сукупності способів і форм забезпечення вибору щодо ведення бухгалтерського обліку й отримання його як цілісної функціональної системи. До технологічних проблем обліку відносять форми бухгалтерського обліку, план рахунків, систему первинних носіїв інформації облікових

регістрів і форм різних видів звітності, способи забезпечення документообігу, внутрішньогосподарського (внутрішньо-фірмового) контролю, інвентаризації майна, зобов'язання тощо [4].

Організаційні - проблеми, що стосуються практичного втілення в чинну систему обліку теоретичних, методологічних і технологічних його досягнень, а також досягнень у галузі комп'ютерної техніки та зв'язку. До організаційних належать проблеми, пов'язані із оформленням достатнього обсягу й своєчасністю отримання корисної для користувачів інформації, управління документооборотом, працею бухгалтерів, обліковців.

Кадрові - проблеми, щодо підготовки, перепідготовки фахівців, рівнів культури і моралі, рівня освіти, досвіду роботи, режиму праці і відпочинку [3].

Фінансові - проблеми, пов'язані із фінансуванням для підтримки досягнутого рівня бухгалтерського обліку, його динамічного розвитку й поступового поліпшення. До цих проблем відносять проблеми величини, термінів та джерел оплати за виконання обліково-звітних робіт, придбані бланки, форм, поштові витрати та витрати на зв'язок, за виконання аудиторських, консультаційних робіт тощо [4].

Висновки. Серед основних проблем організації обліку доходів підприємства в Україні є такі проблеми: повноти та своєчасності відображення в системі обліку доходів підприємства; забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про доходи підприємства; встановлення рівня відповідності обліково-контрольної системи підприємства щодо його доходів чинним нормативно - правовим актам України.

Вирішити проблему повноти та своєчасності відображення доходів у системі бухгалтерського обліку можна шляхом закріплення більш детальної класифікації і деталізації порядку бухгалтерського обліку доходів в обліковій політиці підприємства. Ще одним необхідним заходом для вдосконалення бухгалтерського обліку доходів є узгодження національних стандартів бухгалтерського обліку з міжнародними.

Отож, перспективи подальших досліджень проблеми обліку доходів підприємства, на нашу думку, дуже широкі і впродовж багатьох років викликатимуть жвавий інтерес у вчених-економістів із врахуванням розмірів і форм власності підприємства, видів економічної діяльності, системи оподаткування, організаційно-правових форм тощо.

Анотація

Розглянута суть доходів як економічної категорії. Визначені головні проблеми обліку прибутку підприємств та запропоновані різні варіанти їх вирішення.

Аннотация

Рассмотрена сущность дохода как экономической категории. Определены основные проблемы бухгалтерского учета доходов предприятий и даны предложения по их решению.

Sunnary

The article examines the nature of income as an economic category. The main problems of accounting profits for companies and provided suggestions for their solution.

Список використаної літератури:

1. Білоусова І. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 9. – 3 с.
2. Дерій В. Проблеми обліку витрат і доходів підприємства та перспективи їх вирішення в Україні//Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 7 – 11
3. Маренич Т. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах України // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 3. – 12 с.

4. Михалевич С. Проблеми обліку транспортно-заготівельних витрат та шляхи їх вирішення // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 9. – 18 с.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом МФУ від 30.11.99 № 291. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Сльозко Т. Методи обліку витрат «стандарткост» і нормативний. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – 3 с.
7. П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено наказом МФУ від 29.11.99. – К.: Алерта, 2011. – 272 с.
8. П(с)БО 15 «Дохід», затверджено наказом МФУ від 29.11.99. – К.: Алерта, 2011. – 272 с.

УДК: 336.98.242

Лагодієнко Н.В., Ковальчик В.М.

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Постанова проблеми. Позитивний фінансовий результат – прибуток – є тією метою, заради якої працює або повинно працювати підприємство. У величині фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюються всі аспекти діяльності господарюючого суб'єкта: технологія і організація виробництва, система внутрішнього та зовнішнього управління, особливості діяльності, які визначають якість та обсяг виготовленого продукту, рівень собівартості, стан продуктивності праці. Сукупність цих факторів визначають ефективність виробництва і перетворюють прибуток на основну рушійну силу ринкового механізму господарювання та основне джерело економічного і соціального розвитку підприємства та держави в цілому.

Прибуток, займаючи центральне місце в ринковій економіці, є стимулом для суб'єктів господарювання якомога ефективніше використовувати наявні трудові, матеріальні та фінансові ресурси.

Контрольні ревізії вивчають об'єкти діяльності, які отримують доходи від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності та надзвичайні доходи. Такими є: доходи від реалізації, надзвичайні доходи, фінансові результати, інші операційні доходи, доходи від участі в капіталі, інші доходи.

Тому облік та контроль такої категорії як прибуток – є важливим етапом в становленні економічної ситуації як підприємства, так і держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії бухгалтерського обліку, зокрема дослідження питань обліку доходів і фінансових результатів діяльності, зробили українські вчені: О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, З.В. Гуцайлюк, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, М.М. Коцупатрий, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, Ю.І. Осадчий, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, Л.К. Сук, М.Г. Чумаченко, Л.С. Шатківська, В.П. Ярмоленко та інші.

Серед видатних зарубіжних вчених, що здійснили вагомий внесок у висвітлення питань формування та визначення фінансових результатів в бухгалтерському обліку на різних історичних етапах та контролю фінансових результатів слід назвати: італійських представників Дж. Дзаппу, В. Котрулі, Л. Пачолі, А. Піетро, Л. Флорі; французьких вчених – Б.Ф. Баррема, Л. Батардона, В. Бланшара, П. Гарньє, Ж.Ж. Рішара, Л. Сея, Ж.

Фурастьє; німецьких вчених – Й. Бетге, Т. Вельтона, Ф. Гертца, В. Зомбарта, Е. Купера, В. Рігера, Е. Шмаленбаха.

Однак ринкові умови, постійні зміни в економічній ситуації та недостатня розробленість теоретичних і практичних аспектів потребують подальших досліджень у цій сфері.

Формулювання цілей статті. Проаналізувати систему обліку фінансових результатів та їх контролю. А також, метою роботи є розробка теоретичних засад та надання практичних рекомендацій щодо вдосконалення діючого порядку обліку та контролю фінансових результатів діяльності підприємств.

Відповідно до поставленої мети у статті визначені такі завдання, спрямовані на її досягнення:

- дослідити та узагальнити існуючі визначення сутності прибутку (збитку) як економічної категорії та її застосування в обліковому процесі на сучасному етапі розвитку ринкових відносин;
- обґрунтувати пропозиції з удосконалення обліку доходів і витрат;
- визначити напрями вдосконалення контролю фінансових результатів.

Виклад основного матеріалу досліджень. Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної.

Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалось, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві. Розглянемо визначення терміну фінансові результати різними науковцями у наступній таблиці.

Таблиця 1

Трактування терміну «фінансові результати» різними науковцями

Автор	Трактування
Бутинець Ф. Ф. [1]	Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті. Прибуток або збиток організації
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. [2]	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді
Лондар С. Л., Тимошенко О. В. [4]	Приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період
Мочерний А. Д. [5]	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках
Опарін В. М. [6]	Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток
Пушкар М. С. [7]	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності
Скасюк Р. В. [8]	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства
Ткаченко Н. М. [9]	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності

Худолій Л. М. [11]	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством
Чебанова М. С., Василенко С. С. [12]	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства

Отже, погоджуємось з тим, що фінансовий результат визначається шляхом співставлення доходів і витрат діяльності підприємства, це може бути прибуток або збиток, що, у свою чергу, приводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу. І саме отриманий фінансовий результат характеризує якість діяльності підприємства.

Тому пропонуємо таке визначення фінансового результату, а саме – це якісний показник діяльності підприємства, який визначається як різниця між доходами та витратами і призводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу.

Завдання бухгалтерського обліку фінансових результатів полягає у визначенні кількісних і якісних параметрів фінансового результату: прибуток чи збиток; формування даних щодо фінансових результатів для потреб складання фінансової звітності й податкових декларацій; інформаційне забезпечення порядку розподілу прибутку та здійснення операцій щодо розрахунків за сумами належних до бюджету податків та обов'язкових платежів, з акціонерами та засновниками за нарахованими їм дивідендами, формування резервів власного капіталу тощо.

Документами, в яких фіксують облік фінансових результатів, є довідки або розрахунки бухгалтерії, які здійснюють в довільних формах. Необхідним є розробка типової для сільськогосподарських підприємств форми бухгалтерської довідки - розрахунку, яка надасть аналітичності та наочності розрахунку та забезпечить відсутність помилок при віднесенні тих чи інших витрат та доходів. Таку форму розрахунку можна також використовувати для своєрідного контролю формування та обліку фінансових результатів та складання форми №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» [9].

Документ має заповнюватися за даними реєстрів синтетичного обліку та оборотно-сальдових відомостей по рахункам доходів і витрат, які використовуються на підприємстві.

У звіті про фінансові результати не дозволяється згортання доходів і витрат. Доходи і витрати від звичайної діяльності відображаються розгорнуто, за окремими рядками.

У бухгалтерській довідці-розрахунку визначається фінансовий результат за даними рахунка 79 «Фінансові результати», отриманий прибуток в обліку (як кредитове сальдо за рахунком 79) відображають бухгалтерським записом Дебет рахунка 79 «Фінансові результати» — Кредит субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений».

Для відображення фінансового результату — прибутку — за видами діяльності в господарствах використовують субрахунки до рахунка 79 «Фінансові результати» за видами діяльності, що знаходять відображення в оборотно-сальдовій відомості та формі фінансової звітності № 2 «Звіт про фінансові результати».

Прибуток сільськогосподарських підприємств можна класифікувати за наступними ознаками: за видами діяльності (від основної діяльності; від іншої операційної діяльності; від фінансової діяльності; від надзвичайних подій); за характером використання (розподілений, нерозподілений); за напрямками використання (на формування капіталу та інші цілі).

Розглянемо кореспонденції щодо використання рахунків фінансових результатів та видів діяльності підприємств:

Результат операційної діяльності:

Д-т 79, К-т 90, 92, 93, 94, 981;

Д-т 70, 71 К-т 791.

Результат фінансової діяльності:

Д-т 792 К-т 95, 96;

Д-т 72, 73 К-т 792.

Результат іншої діяльності:

Д-т 793 К-т 97;

Д-т 74 К-т 793.

Результат надзвичайних подій:

Д-т 794 К-т 99;

Д-т 75 К-т 794.

Чистий прибуток визначається на рахунку 79 після нарахування податку на прибуток.

Нараховано податок на прибуток: Д-т 981, К-т 641. Податок на прибуток списано на фінансові результати: Д-т 791, К-т 981. У кінці звітної періоду сальдо рахунку 79 списується на рахунок 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)": Прибуток – Д-т 79, К-т 441; Збиток – Д-т 442, К-т 79 [1,12].

У бухгалтерському обліку і фінансовій звітності важливим є правильне визначення фінансових результатів за видами діяльності. На сьогодні проблемним залишається питання щодо узгодженості класифікації видів діяльності та субрахунків бухгалтерського обліку, на яких формуються і визначаються фінансові результати.

Розуміння сутності та вдосконалення облікового відображення фінансових результатів діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств.

Основною проблемою обліку доходів підприємств є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. На даний момент рівень не відображення доходів в країні коливається від 30 до 70%.

В сучасних економічних умовах вітчизняні підприємства відображають витрати більш повно та об'єктивно, ніж доходи, що пов'язано з особливостями їх контролю. З доходів підприємства можливе заниження суми виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), і, як результат – зниження бази оподаткування підприємств податком на додану вартість.

Також, підприємства часто стикаються з тим, що для обліку доходів присутня незначна нормативна база, що спричиняє певні труднощі в відображенні їх в звітності. Багато фахівців і науковців присвячують свої праці такій проблемі, як проблема створення єдиної інформаційної загальнодержавної бази норм і нормативів для обліку та контролю за доходами підприємства.

Контроль — одна з основних функцій [системи управління](#). Контроль здійснюється на основі [спостереження](#) за поведінкою керованої [системи](#) з метою забезпечення оптимального її функціонування ([вимірювання](#) досягнутих результатів і співвіднесення їх із очікуваними результатами). На основі даних контролю здійснюється адаптація системи, тобто прийняття оптимальних управлінських рішень [10].

Значення фінансового контролю полягає в тому, що при його здійсненні перевіряються:

- дотримання встановленого правопорядку в процесі фінансової діяльності органами державної влади та місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями, громадянами;

- економічна обґрунованість та ефективність здійснення дій, відповідність їх завданням держави та місцевих (адміністративно-територіальних) утворень.

Таким чином, фінансовий контроль слугує важливим способом забезпечення законності та доцільності здійснюваної фінансової діяльності.

Є три основні види контролю: попередній, поточним і заключним. За формою здійснення всі ці види контролю схожі, оскільки мають одну і ту ж мету: сприяти тому, щоб фактично отримуються були як можна ближче до необхідних. Розрізняються вони тільки часом здійснення.

- Попередній контроль — реалізація (не створення, а саме реалізація) певних правил, процедур і ліній поведінки;
- Поточний контроль — здійснюється безпосередньо в ході проведення робіт; він базується на вимірюванні фактичних результатів, отриманих після проведення роботи, спрямованої на досягнення бажаних цілей;
- Заключний контроль — підсумковий контроль, здійснюється після проведення усіх робіт; дає керівництву організації інформацію, необхідну для планування у випадку, якщо аналогічні роботи передбачається проводити в майбутньому і сприяє мотивації (досягнення певного рівня результативності) [10].

В умовах ринкової економіки, змінилися підходи та принципи щодо методів організації та здійснення фінансового контролю. Контроль має економічне та виховне значення. Важливо, щоб у кожному негативному випадку виключалась можливість повторень помилок та порушень у майбутньому.

Організація і здійснення контролю – це повний циклічний процес, замкнена система послідовних змін стадій контролю, що відбувається в установленому порядку. У зв'язку з цим контроль, як основна функція управління дозволяє забезпечити підприємству досягнення своїх цілей, вивчити та виявити фактичний стан справ у різних сферах та напрямках господарського життя, об'єктивно відобразити дійсність, перевірити виконання прийнятих рішень, спів ставити діяльність підприємства та посадових осіб інтересами власника, держави та суспільства в цілому.

Контроль за формуванням фінансових результатів повинен забезпечувати постійний моніторинг зміни чинників, які впливають на їх величину. Він не може здійснюватися окремо від загальної системи контролю, оскільки формування фінансових результатів підприємства починається не з реалізації продукції, а набагато раніше, з початку підготовки до виробництва.

Висновки. Ефективність діяльності підприємства виражається у фінансових результатах діяльності господарюючих суб'єктів. Їх контроль – є основною функцією, так як дає можливість розглядати фінансові результати на трьох етапах обліку.

Отже, дослідження показали, що фінансовий результат є досить складною та багатогранною категорією. Для інформативності обліку фінансових результатів діяльності підприємства необхідно запровадити типові форми бухгалтерської довідки-розрахунку, яка надасть аналітичності та наочності розрахунку фінансових результатів, забезпечить формування інформації за показниками в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Анотація

В статті розглянуто облік прибутку і важливість контролю на підприємствах. А також, досліджені питання удосконалення обліку фінансових результатів на підприємствах.

Аннотация

В статье рассмотрены учет прибыли и важность контроля на предприятиях. А также, исследованы вопросы совершенствования учета финансовых результатов на предприятиях.

Summary

The article describes the accounting profit and the importance of control in the workplace. Also are researched questions of improving of financial results in enterprises.

Список використаної літератури:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2001. – 672 с.
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник : навчальний посібник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Київ : Знання, 2010. – 1072 с.
3. Лишиленко О. Напрями вдосконалення обліку та аудиту фінансових результатів / О. Лишиленко // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 6. — С. 16–23.
4. Лондар С. Л. Фінанси : навчальний посібник для ВНЗ / С. Л. Лондар, О. В. Тимошенко. – Вінниця : Нова Книга, 2009. – 384 с.
5. Мочерний С. В. Основы экономической теории : учебник / С. В. Мочерний, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко. – К. : Общество «Знання», КОО, 2000. – 607 с.
6. Опарін В. М. Фінанси: загальна теорія / В. М. Опарін. – КНЕУ, 2000. – 357 с.
7. Пушкар М. С. Фінансовий облік : підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.
8. Скасюк Р. В. Сутність і значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal1/natural/npkntu_e
9. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : Підручник. / Н.М. Ткаченко 5-те вид. допов. і перероб. – К. : Алерта, 2011. – 976 с.
10. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія / Б.Ф. Усач; Підручник. – 7-мевид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2008. – С. 263.
11. Худолій Л. М. Теорія фінансів : навчально-методичний посібник / Л. М. Худолій. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 167 с.
12. Чебанова М. С. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / М. С. Чебанова, С. С. Василенко. – Київ : Академія, 2002. – 671 с.

УДК: 330.4:338.4

Домаскіна М.А.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Постановка завдання. Понад два десятиліття продовжується реформування аграрного сектору України. Розвиток реформ сприяв утворенню нових організаційно-правових форм аграрних підприємств, на радикальні зміни в організації сільськогосподарського виробництва. Однак, нині ми можемо спостерігати глибокий кризовий стан сільського господарства.

Досить часто керівники господарств надають перевагу стихійному розвитку ринку, нехтуючи його плановою складовою. Проте, зміни, що відбуваються в аграрному секторі потребують врахування при плануванні перспективного розвитку всього агропромислового комплексу. І тому суттєво підвищується роль економіко-математичного моделювання різних процесів даного сектору економіки.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Основоположниками теорії і практики економіко-математичного моделювання можна вважати В.А. Кардаша, М.Є. Браславця, Дж.Данцига, Л.В. Канторовича, Р.Г. Кравченко, Е.Н. Крилатих, А.П. Курносова, І.Г. Попова та ін. Серед сучасних вчених хотілося б відмітити роботи А.М. Гатауліна,

О.М. Онищенко, С.А. Минюка, С.І. Наконечного, С.С. Савіної, М.М. Тунєєва та ін. Однак багато питань залишається на сьогодні недостатньо розкритими.

Саме питання вибору типу економіко-математичної моделі при моделюванні процесів сільського господарства в сучасних мінливих умовах з урахуванням впливу нестабільного природного і підприємницького середовища і визначає **мету** нашого дослідження.

Виклад основного матеріалу. Прийняття управлінських рішень керівниками будь-якого рангу аграрного сектору нині є дуже складним завданням. Адже крім того, що необхідно швидко і правильно проаналізувати основні показники виробництва у теперішній момент, важливим є також врахування непередбачуваних випадкових факторів. Безсумнівно, що потужним інструментом прийняття управлінських рішень сьогодні є економіко-математичне моделювання. Зокрема, серед значної кількості моделей, хотілося б виокремити оптимізаційні моделі.

Традиційно, на протязі багатьох років, для моделювання процесів сільського господарства використовувалися лінійні моделі. В таких моделях застосовуються різні цільові функції.

Зазвичай в якості цільової функції в лінійних оптимізаційних моделях використовується вимога максимуму прибутку чи мінімуму витрат. Одночасне застосування обох цих критеріїв неможливе. Можливою є лише вимога, наприклад, досягнення встановленого рівня прибутку за можливих мінімальних витрат, або досягнення максимально можливого прибутку за використання встановленого рівня витрат. Однак, такі моделі виходять за рамки традиційних лінійних моделей, хоча їх розв'язання зводиться до них.

Крім того, при розв'язанні задач оптимізації структури сільгоспугідь з вимогою забезпечення кормами власного виробництва тваринництва (поголів'я господарства), може висуватися вимога на мінімізацію витрат на використання земельних ресурсів. Також актуальними сьогодні стають задачі з вимогою мінімізації шкідливого впливу аграрного виробництва на оточуюче середовище.

Проте є очевидним, що лінійні оптимізаційні моделі не завжди адекватно відображають реальну ситуацію. В першу чергу це пов'язане із впливом природних факторів на аграрне виробництво. Навіть ті сільськогосподарські підприємства, що в достатній мірі забезпечені виробничими ресурсами, кваліфікованими кадрами, працюють стабільно і прибутково, не застраховані від впливу природних факторів, вони також є залежними від екстремальних природних явищ.

Більшість параметрів, що є вхідними для оптимізаційної моделі носять ймовірнісний характер і є в тій чи іншій степені невизначеними. Тим самим відбувається ускладнення задач математичного моделювання і фактично щезає можливість однозначного варіанту вибору оптимального рішення. Взагалі оптимізаційні моделі доцільно застосовувати тоді, коли більшість основних економіко-виробничих параметрів характеризується позитивними трендами.

Отже, задачі лінійного програмування можна використовувати лише для отримання деякого попереднього рішення, а також для порівняння його з висновками, що отримані на основі застосування більш складних моделей планування аграрного виробництва. Однак це не означає, що застосування лінійних моделей є недоцільним і їх взагалі не потрібно вживати. Моделі лінійного програмування можуть бути застосованими для розв'язання нескладних задач, в яких є невелика кількість екзо- і ендогенних параметрів. Також у тих випадках, коли моделювання складного економічного процесу не вимагає на певному етапі надточних розрахунків, використання лінійних оптимізаційних моделей буде цілком виправданим.

Проте не варто забувати, що більшість процесів економіки, виробничих процесів сільського господарства є дуже складними і провести їх описання застосовуючи виключно лінійні детерміновані моделі просто неможливо. Часто змінні задачі можуть приймати

деякі дискретні значення, значення з певного проміжку. В цьому випадку при відшуванні розв'язку навіть за наявності лінійних обмежень та критерію оптимальності буде досить ускладненим. Прикладом такої задачі може слугувати відома задача оптимізації машинно-тракторного парку.

Частково компенсує недоліки застосування лінійних моделей багатокритеріальна оптимізація. Нами була застосована подібна модель для визначення оптимальної структури виробництва аграрних підприємств Миколаївської області. Звісно, що в кожному випадку модель носила певний індивідуальний характер, однак у загальному вигляді багатокритеріальна модель може бути подана наступним чином:

$$\begin{aligned} F_1(\bar{x}) &= \sum_{i=1}^n c_i x_i \rightarrow \max \\ F_2(\bar{x}) &= \sum_{i=1}^n p_i x_i \rightarrow \max \\ F_3(\bar{x}) &= \sum_{i=1}^n d_i x_i \rightarrow \min \quad (1) \\ &\dots \\ &\begin{cases} \sum_{i=1}^n a_{ij} x_i \leq (\geq) b_j, & j = \overline{1, m} \\ x_i \geq 0, & i = \overline{1, n} \end{cases} \end{aligned}$$

Побудована нами багатоцільова модель для підприємства «Родіна-Агро» Миколаївської області, містить три цільові функції: максимізація прибутку, максимізація рентабельності, мінімізація ресурсоемності зерновиробництва. Крім того дана модель була використана в динамічній інтерпретації і показала гарні адекватні результати. Рішення знаходилося методом «поступок».

Альтернативою застосуванню лінійного програмування є використання параметричного програмування. У загальному вигляді задача багато параметричного програмування записується наступним чином:

$$\begin{aligned} F &= \sum_{i=1}^n c_i(t_k) x_i \rightarrow \max(\min) \\ &\begin{cases} \sum_{i=1}^n a_{ij}(t_k) x_i = b_j(t_k), & j = \overline{1, m} \\ x_i \geq 0, & i = \overline{1, n} \end{cases} \quad (2) \end{aligned}$$

В даному випадку t_k – деякий параметр, що набуває значень із відрізка $[a_k; b_k]$. Коефіцієнти цільової функції, лівих та правих частин обмежень залежать від множини параметрів t_k .

В наведеному вигляді задача параметричного програмування дає можливість оцінити розвиток підприємства (чи окремої галузі) в залежності від множини різних параметрів. В якості таких параметрів можуть бути використані час, попередні значення деяких факторів, що мають вплив на коефіцієнти при невідомих. Також доцільно використовувати верхні та нижні обмеження ряду параметрів, встановлюючи їх граничні значення. Адже, наприклад, навіть норми споживання кормів тваринами носять неоднозначний характер, урожайність сільськогосподарських культур також випадкова величина. Задача параметричного програмування може бути застосована також при

моделюванні сільськогосподарського виробництва в умовах невизначеності цін. При цьому функції обмежень можуть бути детермінованими, а критерій оптимальності зазнає певних коливань у визначених межах.

Є також позитивний досвід застосування задачі параметричного програмування для визначення оптимальної структури виробництва агроформування та сполучення галузей в умовах невизначеності. В цьому випадку вимагалася мінімізація витрат на виробництво при невизначених характеристиках цільової функції та правої частини обмежень.

Тобто отримані результати доводять можливість варіювати параметри моделей для керування реальними виробничими процесами.

$$\begin{aligned}
 F = \sum_{j=1}^n \bar{c}_j x_j \rightarrow \max(\min) \quad & F = P \left(\sum_{j=1}^n c_j x_j \geq F_{\min} \right) \rightarrow \max(\min) \\
 \left\{ \begin{aligned} & P \left(\sum_{j=1}^n \bar{a}_{ij} x_j \leq \bar{b}_i \right) \geq p_i, \\ & P \left(\sum_{j=1}^n \bar{v}_{ij} x_j \geq \bar{Q}_i \right) \geq p_i, \\ & x_j \geq 0. \end{aligned} \right. \quad & \left\{ \begin{aligned} & P \left(\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i \right) \geq p_i, \\ & P \left(\sum_{j=1}^n v_{ij} x_j \geq Q_i \right) \geq p_i, \\ & x_{j \min} \leq x_j \leq x_{j \max}. \end{aligned} \right. \quad (3)
 \end{aligned}$$

Більш реальні результати порівняно з іншими моделями дає застосування стохастичного програмування. Задачі стохастичного програмування можуть формуватися в декількох формах. Наведемо окремі з них (3). Нами також було застосовано стохастичне програмування для визначення оптимальної структури виробництва аграрних підприємств.

Висновки. Динамічність розвитку аграрних підприємств, вплив природних факторів, невизначеність внутрішніх і зовнішніх параметрів, не дозволяють при оптимізації сільськогосподарського виробництва широко використовувати задачі лінійного програмування. Створення низки моделей з планування аграрного виробництва, зокрема оцінки потенціалу сільськогосподарських угідь, оптимізація виробництва при екстремальних погодних умовах доводить необхідність застосовування більш складних моделей, зокрема багатоцільового, параметричного та стохастичного програмування.

Анотація

Розглянуто основні проблеми використання економіко-математичних моделей при плануванні сільськогосподарського виробництва, доведено недостатню адекватність лінійних моделей та необхідність застосування моделей багатоцільового, параметричного та стохастичного програмування.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, лінійні моделі, багатоцільове, параметричне, стохастичне програмування, оптимізація виробничих процесів сільського господарства.

Аннотация

Рассмотрены основные проблемы использования экономико-математических моделей при планировании сельскохозяйственного производства, доказано недостаточность адекватности линейных моделей и необходимость применения моделей многоцелевого, параметрического и стохастического программирования.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, линейные модели, многоцелевое, параметрическое, стохастическое программирование, оптимизация производственных процессов сельского хозяйства.

Annotation

The main problem of the use of economic-mathematical models in the planning of agricultural production, proved insufficient adequacy of linear models and the need for multi-models, parametric and stochastic programming.

Keywords: economic modeling, linear models, multi-purpose, parametric, stochastic programming, optimization of production processes in agriculture.

Список використаної літератури:

1. Онищенко А. М. Критерии оптимизации сельскохозяйственного производства и методы нахождения наиболее эффективных планов по нескольким критериям / А. М. Онищенко. — К. : Наук. думка, 1970. — 258 с.
2. Крылатых Э. Н. Система моделей в планировании сельского хозяйства / Э. Н. Крылатых. — М. : Экономика, 1979. — 200 с.
3. Домаскіна М. А. Особливості моделювання виробничих процесів у сільському господарстві / М. А. Домаскіна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — Миколаїв, 2011. — Вип. 1(56). — С. 83—91

УДК: 330.322

Прохорчук С.В.

НАПРЯМКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО - ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Суттєві труднощі, з якими останнім часом стикається національна та світова економіки, як ніколи підкреслюють необхідність підвищення уваги суспільства, бізнесу та держави до проблем інноваційно-інвестиційного розвитку. У сучасних економічних умовах, що характеризуються посиленням глобалізації та активізацією процесів регіоналізації, підвищення конкурентоспроможності національних економічних систем та регіонів стає пріоритетним завданням економічного розвитку і визначається ефективністю науково - технічної та інноваційної діяльності.

Метою статті є дослідження проблем розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та обґрунтування напрямків її активізації

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств присвячені наукові праці О.Амоша, В.Бодрова, О.Вовчак, В.Гейця, Г.Жуйкова, В.Коломійцева, А.Черепи та багатьох інших. [1-6] Проте напрямки активізації інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняних підприємств залишаються не дослідженими, а дані публікації створюють умови для управління генерації нових рішень за визначеною темою.

Виклад основного матеріалу. У сучасних економічних умовах, що характеризуються посиленням глобалізації та активізацією процесів регіоналізації, підвищення конкурентоспроможності національних економічних систем та регіонів стає пріоритетним завданням економічного розвитку і визначається ефективністю науково - технічної та інноваційної діяльності.

Світовий досвід свідчить, що промислово розвинені країни здійснили свій прорив на світовий ринок, насамперед через розвиток інноваційної діяльності та мобілізацію інтелектуальних ресурсів. В умовах глобальної економічної конкуренції чільні позиції займають держави, що забезпечують найбільш сприятливі умови для інноваційної діяльності і застосовують найбільш ефективні методи управління інноваційними

процесами. Успішність інноваційної діяльності визначається, перш за все, ефективністю реалізації державної інноваційної політики. [1]

Перехід економіки до інноваційного розвитку в умовах ринкової трансформації економіки, нерозвиненості системи державного регулювання і практичної відсутності налагодженої системи використання ринкових механізмів та інструментів є досить складним і суперечливим процесом. Україна почала формувати національну інноваційну систему на основі економічних відносин адміністративно - розпорядчого типу з притаманними їм формами централізованого фінансування освіти і науки, розподілу кредитних ресурсів, здійснення науково - технічної діяльності суб'єктами господарювання. Використання цих механізмів посилює принципову несумісність потреб переходу економіки на інноваційний шлях розвитку та фінансових можливостей централізованих ресурсів держави, що і визначило занепад науково - технічної та інноваційної сфери. І лише в останні роки загострюється увага представників владних структур, науковців, підприємців, фінансистів до проблем активізації інноваційної діяльності, пошуку форм реалізації синергійних ефектів на об'єднання фінансових, матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсів для цілеспрямованого впливу на перехід до інноваційного розвитку. [2]

В умовах суттєвого загострення боротьби за ринки збуту, обмеженості доступу до фінансових ресурсів, найбільші шанси на мінімізацію втрат та швидке відновлення економічних показників матимуть насамперед ті країни, які змогли вибудувати високоефективну економіку, засновану на постійному вдосконаленні виробничих процесів, створенні інноваційної продукції, оптимізації систем управління, високій інноваційній культурі населення загалом та управлінських кіл зокрема.

На сучасному етапі розвитку від системи державного управління вимагають не тільки сприяння залученню інвестицій з усіх можливих джерел, а й контроль за їх цільовим використанням, що дає змогу активізувати як виробничі і технологічні чинники економічного розвитку, так і соціальні, наукові, організаційні, природні. Разом з тим створити нову державну інноваційно-інвестиційну політику вищого рівня технологічного розвитку неможливо на морально застарілій виробничій базі, зношеному устаткуванні промислових підприємств і наукових центрів.

В Україні дотепер не створено обґрунтованої системи підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності. Це стало однією з причин катастрофічного спаду інноваційно-інвестиційної активності в країні, який перевищує темпи зниження показників економічного розвитку. Ключовим напрямом на шляху прискорення темпів економічного зростання є активізація інноваційно-інвестиційних процесів. [3]

Конструктивні аспекти дослідження дозволяють зробити наступні висновки [4-6]:

1. Сутність інновації як економічної категорії полягає в появі нової функції виробництва, яка стає атрибутивною ознакою прогресуючого розвитку економічної системи, забезпечення нової якості зростання на базі інтелектуального капіталу. Інноваційна складова економічного зростання характеризується обопільним процесом зміни взаємопов'язаних дій з розробки, виробничого освоєння і комерціалізації нововведень і процесом забезпечення цього руху фінансовими ресурсами з різних джерел.

2. Рушійною силою інституційного та фінансового забезпечення переходу до інноваційної моделі розвитку є отримання синергійного ефекту і формування національної інноваційної системи розвитку економіки, основою якої є постійне зростання реальних обсягів ВВП на основі використання інноваційно - технологічних факторів. Необхідними умовами формування національної інноваційної системи є зняття обмежень можливостей приватного бізнесу у забезпеченні фінансовими ресурсами розвитку науки і техніки і високого ступеня використання досягнень у суспільному виробництві шляхом активізації ролі держави як потужного інституту ринкових перетворень.

3. Стимулювання розвитку ефективної національної інноваційної системи в умовах ринкових перетворень вимагає формування стійкої і гнучкої податково - бюджетної і

грошово - кредитної системи, здатної забезпечити цільове використання бюджетних коштів та повернення інвестицій і кредитів венчурних компаній; активізації участі держави у приведенні у відповідність зі стратегічними цілями інноваційного розвитку і ринковими принципами їх широкомасштабного освоєння обсягів фінансового забезпечення, подолання його незбалансованості між різними стадіями інноваційного циклу, і перш за все, його прикінцевих стадій.

4. Посилення ролі фінансів в процесі переходу економіки України на інноваційний тип розвитку пов'язане зі здатністю фінансових важелів здійснювати стимулюючий вплив на науково - технічну та інноваційну діяльність, інституційні перетворення в інноваційній сфері. Основним результатом фінансового стимулювання в системі регулюючих механізмів економічного зростання є формування стійкого попиту на інноваційні технології та продукти, і перш за все, на вітчизняне високотехнологічне обладнання, машини, обладнання, побутову техніку, інші види наукомісткої продукції з високою часткою доданої вартості.

5. Проведена аналітична оцінка методів державного стимулювання інноваційної сфери дозволила виявити основні причини їх недостатнього впливу на здійснення переходу до інноваційної моделі розвитку. Механізм фінансового стимулювання інноваційного розвитку в Україні вимагає подальшої узгодженості нормативно - правової бази в частині податкового законодавства і законів і підзаконних актів щодо використання податково - бюджетних методів.

6. Бюджетно - податкова політика стимулювання інноваційного розвитку вимагає вдосконалення форм бюджетного фінансування - базового фінансування науково-технічної діяльності як сфери, де продукуються інновації, і програмно-цільового фінансування для здійснення науково - технічних програм і окремих розробок та робіт.

7. Основними складовими механізму фінансового стимулювання є організація фінансового забезпечення та сприяння цільовому використанню джерел інвестування інноваційної діяльності на основі їх диверсифікації та залучення банківського кредитування до інноваційних проектів. Ключову роль у його формуванні та використанні відіграє визначення інвестиційної привабливості; розрахунок показників оцінки фінансових ресурсів підприємства залежно від джерела фінансування; розрахунок відповідності типу інноваційного підприємства фінансовим потребам його діяльності.

8. Світовий досвід показує доцільність використання венчурного інвестування з урахуванням реалій України. Переважна більшість створених в Україні фондів засновані безпосередньо організаціями або національними в рамках міжурядових угод, що є свідченням відсутності стимулів для вітчизняного приватного капіталу. Залучення венчурного капіталу вимагає додаткових заходів впливу держави на економічні інтереси інвесторів шляхом розробки системи пільг та впровадження механізмів страхування ризиків втрати капіталу.

На нашу думку, на регіональному рівні вдосконалення системи управління інноваційною діяльністю має бути засноване на створенні систем відповідних органів управління інноваційними процесами, основними елементами якого, на нашу думку, можуть бути: регіональний інноваційний фонд - провідний орган з інтенсифікації інноваційної діяльності регіону; регіональний венчурний фонд, який здійснює підтримку інноваційного бізнесу; регіональний центр інноваційного розвитку; центр інжинірингу і трансферу технологій; рада науково - технічної діяльності; центр технологічних досліджень; фонд підтримки малого та середнього бізнесу; центр маркетингово - аналітичних досліджень та експертизи; агентства із залучення інвестицій.

Головним моментом у формуванні регіональної системи управління інноваційною діяльністю є визначення основоположної ролі держави у здійсненні фінансової підтримки та впровадженні організаційних і нормативно - правових заходів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, вдосконалення системи управління інвестиційно-інноваційною діяльністю має бути засноване на

створенні систем відповідних органів управління інноваційними процесами, основними елементами якого, можуть бути: 1) регіональний інноваційний фонд - провідний орган з інтенсифікації інноваційної діяльності регіону; 2) регіональний венчурний фонд, який здійснює підтримку інноваційного бізнесу; 3) регіональний центр інноваційного розвитку; 4) центр інжинірингу і трансферу технологій; 5) рада науково - технічної діяльності; 6) центр технологічних досліджень; 7) фонд підтримки малого та середнього бізнесу; 8) центр маркетингово - аналітичних досліджень та експертизи; 9) агентства із залучення інвестицій.

Анотація

Враховуючи, що за умов фінансової кризи, прослідковується катастрофічний спад інноваційно-інвестиційної активності діяльності вітчизняних підприємств, який перевищує темпи зниження показників економічного розвитку, виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій та напрямків активізації інноваційно-інвестиційних процесів.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інвестиційно-інноваційна діяльність, інвестиційно-інноваційні процеси.

Аннотация

Учитывая, что в условиях финансового кризиса, прослеживается катастрофический спад инновационно-инвестиционной активности деятельности отечественных предприятий, превышающий темпы снижения показателей экономического развития, возникает объективная необходимость определения тенденций и направлений активизации инновационно-инвестиционных процессов.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инвестиционно-инновационная деятельность, инвестиционно-инновационные процессы.

Summary

Given that the conditions of the financial crisis can be traced catastrophic decline in innovation and investment activity of domestic enterprises, which exceeds the rate of decline in economic development, there is an objective need to identify trends and areas of intensification of innovation and investment processes.

Keywords: investment, innovation, investment and innovation, investment and innovation processes.

Список використаних джерел:

1. Бодров В. Г. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки : навч.-метод. матеріали / В. Г. Бодров, В. О. Гусєв, В. Ф. Мартиненко. – К. : НАДУ, 2009. – 60 с.
2. Вовчак О. Д. Інвестування : навч. посіб. / О. Д. Вовчак. – Львів : Новий світ-2000, 2008. – 544 с.
3. Івахненко І. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - №2. – С. 7-9.
4. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015 : нац. доп. / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
5. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : нац. доп. / О. І. Амоша [та ін.] ; заг. ред. В. М. Гейця [та ін.] ; НАН України. Секція суспільних і гуманітарних наук. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
6. Череп А. В., Рурк Г. І. Інвестиційна діяльність України: стан та шляхи активізації / А. В. Череп, Г. І. Рурк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2011. — № 3. — С. 48–52.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У СВІТЛІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ВИБІР ПРІОРИТЕТІВ

Постановка проблеми. Проблема покращення інвестиційної діяльності є однією із основних у переліку вимог Брюсселя, які Україна повинна виконати для підписання Угоди про асоціацію з Європейським союзом. Інвестиційна діяльність – широке поняття, яке відображається у низці показників, таких, як рівень технологічних укладів, рівень життя, темпи економічного зростання, рівень політичної стабільності, ємність внутрішнього ринку, величину зовнішнього боргу, наявність стабільної грошової системи, курс національної валюти, рівень внутрішнього нагромадження, рівень розвитку інфраструктури і т. ін. [6]. Відповідно, найзагальнішим завданням інвестиційної політики в Україні є забезпечення позитивної динаміки зазначених показників. Нині динаміка найголовніших макроекономічних показників розвитку України показує негативну динаміку. Так, у 2012 р. відбулося значне уповільнення економічного зростання – приріст ВВП склав лише 0,2 %, тоді як у 2012 р. – 5,2 %. Уповільнення динаміки економічного зростання корегувало зі зниженням динаміки інвестиційної діяльності. За результатами 2012 р. приріст обсягу освоєних капітальних інвестицій склав 8,3 % порівняно з попереднім роком, тоді як відповідний показник у 2011 р. складав 18,9 % [8]. Це формує низку ризиків для подальшого поступального розвитку країни, ускладнює перспективи євроінтеграційних процесів та актуалізує формування державної інвестиційної політики для забезпечення успішних інтеграційних процесів країни.

З огляду на те, що країни-члени ЄС зобов'язані проводити єдину узгоджену інвестиційну політику, слід узагальнити основні проблеми інвестиційного процесу в Україні та визначити пріоритетні напрями їх вирішення в руслі загальної політики в рамках інтеграційного об'єднання.

Аналіз досліджень і публікацій. Коло проблем, що стосуються інвестицій та їх державного регулювання, місця у забезпеченні процесу національного розвитку, досить широке; подальшого дослідження потребують наступні питання: визначення сутності та основних засад державної інвестиційної політики; розподіл інвестиційних витрат на відновлення і розширення капіталу; обсяги інвестицій у основні різновиди капіталу; структура інвестицій в традиційні та новітні технологічні уклади, в реальний і фінансовий сектори економіки і ін.

Серед вчених, які досліджують питання інвестування та нагромадження основного капіталу, розвиток механізмів державного регулювання інвестиційних процесів, слід виділити праці Л.Абалкіна, А.Гальчинського, В.Геєця, С.Глазьева, Н.Дучинської, Я.Жаліло, Б.Кваснюка, І.Крючкової, Є.Медведкіної, О.Молдована, А.Ревенка, А.Чухно, Л.Шинкарук, О.Шнипко та ін.

Завдання дослідження. Метою даної роботи є дослідження сутності, цілей та завдань регулювання інвестиційної діяльності в Україні з точки зору обґрунтування її значення у визначенні позиціонування країни на європейському ринку товарів та послуг.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна політика країн ЄС є складовою загальної державної економічної політики, направленої на забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку шляхом створення належних умов для підтримання підприємницької активності, стимулювання вкладень підприємствами фінансового капіталу у різноманітні проекти й заходи для отримання прибутку, розвитку виробничих потужностей, створення нових підприємств та економічного розвитку у цілому. Серед країн ЄС-27 зальний обсяг інвестицій у 2011 р. складав 18,5% від ВВП та 19,2% в зоні євро. Найвищі показники спостерігалися в Румунії (22,7%), Чехії (23,9%) й Словачії (22,4%); найнижчі – в Ірландії (10,1%), Греції (14,0%) та Великобританії (14,2%).

Переважна кількість інвестицій була здійснена у приватному секторі – у 2011 р. на приватні інвестиції припадало 16,1% в ЄС-27, на інвестиції державного сектору – 2,5%. Державні інвестиції були найвищими в Польщі та Румунії [11].

Галузева структура інвестицій знаходить відображення в галузевій структурі ВВП країн ЄС. Загалом у довгостроковій перспективі (2001-2011 рр.) спостерігається поступове зниження частки галузей матеріального виробництва та розширення сфери послуг. Так, у 2001 р. частка промислового виробництва складала 18% у ВВП, у 2011 р. – лише 15,5%. Сільське та лісове господарство, рибальство у цей період демонстрували стійку тенденцію до зниження на 2%. У 2011 р. сім галузей сфери послуг у сукупності складали більше 70% ВВП: державне управління, оборона, освіта, охорона здоров'я і соціальні послуги (19,1%); оптова та роздрібна торгівля, транспорт, проживання та харчування (19,5%); операції з нерухомістю (10,3%); професійна, наукова та технічна діяльність (5,7%); фінансова та страхова діяльність (5,7%); інформація і зв'язок (46%); інші послуги 3,5% [11].

Комплекс напрямів, заходів та засобів інвестиційної політики України має розроблятися з урахуванням досвіду регулювання інвестиційної діяльності в країнах ЄС загалом та стосовно нових країн-членів ЄС, зокрема. Так, основні пріоритети інвестиційної політики інтеграційного об'єднання визначаються за наступними напрямами;

1. Повна лібералізація взаємних капіталовкладень;
2. Формування єдиного законодавства для компаній-членів ЄС в області здійснення інвестиційної діяльності;
3. Розподіл компетенцій Союзу й країн-членів в інвестиційній сфері;
4. Визначення національних заходів щодо стимулювання взаємних інвестицій;
5. Залучення інвестицій у так звані «проблемні» країни ЄС та в пріоритетні сфери економіки;
6. Розробка загальних правил інвестиційного співробітництва з третіми країнами [5];
7. Проведення реформи інституціональних основ інвестиційної діяльності задля пом'якшення негативного впливу поточної фінансово-економічної кризи;
8. Вирішення проблем, пов'язаних із переходом на сучасному етапі до електронних інвестиційних послуг.

Як свідчить досвід, щодо нових країн-членів ЄС у регулюванні інвестиційної діяльності застосовується адресний підхід, який передбачає використання стимулюючих заходів, орієнтованих на залучення інвестицій, що мають певні властивості і якості. Регулюючі інструменти у такому випадку зорієнтовані на об'єкти інвестування і не залежать від походження інвестиційних ресурсів та інвестора. За такого підходу уряди країн ЦСЄ визначали, які з видів західноєвропейських ПП швидше за все створять найкращі можливості для встановлення взаємозв'язку з внутрішніми інвестиціями. Рішення про запровадження тих чи інших стимулюючих заходів і механізмів приймалися на основі всебічного аналізу: 1) потреб національної економіки; 2) мотивів і інтересів іноземних інвесторів; 3) здатності держави підтримувати фінансування запроваджених стимулюючих заходів. Застосування такого адресного підходу до регулювання ПП забезпечило вступ багатьох країн ЦСЄ до ЄС на початку – у середині 2000-х років. При використанні даного підходу інвестиційна політика України має спрямовуватися: по-перше – на стимулювання збільшення обсягів надходження ПП через врахування мотивів та пріоритетів іноземних, і перш за все західноєвропейських інвесторів; по-друге – на забезпечення високої ефективності використання залучених ПП та розвиток основних сфер діяльності в країні. Для досягнення такої мети необхідно визначити пріоритети інвестиційної політики та розробити комплекс стимулюючих заходів [7].

Традиційно пріоритети залучення іноземних інвестицій в Україні визначалися виходячи із галузевої спрямованості вкладень (АПК, легка промисловість, машинобудування, лісопромисловий комплекс, медична промисловість, металургійний

комплекс, паливно-енергетичний комплекс, транспортна інфраструктура, хімічна і нафтохімічна промисловість, соціальна інфраструктура).

Проте, виключно галузевий підхід у формуванні пріоритетів інвестиційної політики, як показує досвід країн ЦСЄ, є неефективним. Він має формуватися виходячи із необхідності вирішення проблем, накопичених в інвестиційній сфері, серед яких основними є:

1. Загальний обсяг заощаджень в економічній системі та яка їх структура за учасниками (суб'єктами). Обсяги заощаджень в економічній системі формуються як сумарна величина, що узагальнює результати заощаджувальної поведінки приватного сектору (домогосподарств і бізнесу), державного сектору і іноземного сектору. Потенціал заощаджень секторів економіки визначається у першу чергу об'єктивними чинниками, до яких відносять соціально-економічні (доходи, доходи фінансового ринку, інфляція, податки, споживання і його особливості, соціально-економічна ситуація в країні), політичні, [10], та суб'єктивні (психологічні). Обсяги заощаджень всередині кожного сектора формуються під впливом чисельних чинників, що мають складну соціально-економічну природу, а також є чутливими як до дії ринкового механізму, так і до цілеспрямованої державної політики. Для виміру обсягів заощаджень використовують показники валових заощаджень, чистих заощаджень, заощаджень секторів економіки, норми заощаджень.

2. Ступінь конвертації заощаджень в інвестиційний попит; яка частина заощаджень залишається невикористаною, втраченою для розвитку. За неофіційними даними, на руках у населення України знаходяться суми заощаджень до 70 млрд дол. Тобто це величина, співставна із обсягами іноземних інвестицій в країну за всі роки незалежності.

Окрім того, на процеси трансформації заощаджень в інвестиції впливає рівновага на фінансовому ринку, причому не тільки в період стагнації і кризи, але і в сприятливому стані економічної кон'юнктури. На неминучість диспропорцій між попитом і пропозицією грошових коштів при довгостроковому стабільному стані економіки, яка виявляється в суперечності між зростаючими вкладками населення в комерційних банках, з одного боку, і обмеженими кінцевими можливостями для розміщення кредитів (стан, що визначається як кредитна криза), вказує О.Барановський [1, с.36].

3. Розподіл інвестиційного попиту на реальні (капіталовкладення) та фінансові інвестиції. Джерелом розвитку національних економік є реальні інвестиції. У той же час сукупна ціна акцій та облігацій, які обертаються на фондових ринках, в багатьох випадках в десятки і сотні разів перевищує реальну вартість капіталу. В середньому на кожен долар в реальному секторі економіки, припадає, за даними експертів, до 50 дол. в фінансовій сфері. Спекулятивні фінансові операції приносять прибуток навіть більший, ніж інноваційні технології [3, с.52]. Експерти констатують що майже 90% загального обороту фінансів у світі означає просто зміну власника грошей, вкладення виключно із метою наживи на самій операції. Фінансові інвестиції в передкризовий період стали полем офіційного розповсюдження спекулятивних операцій, які приносять значні прибутки. «Нині тільки в хеджові фонди вкладено більше 1,3 трлн дол. – надлишковий капітал вкладається в ставки, котрі ніколи не будуть реалізовані. Нові інвестори бачать, що інші за кілька років подвоїли вклади, і прагнуть до такого ж результату. Проте подвоєння має свої межі. Фінансові накопичення в країнах «великої вісімки» зростають набагато швидше продуктивності праці» [2, с.4].

4. Структура і пропорції розподілу інвестиційних потоків у сучасні різновиди капіталу (фізичний, людський, природний). Для всіх країн особливе місце займає проблема пріоритетності інвестицій у основні різновиди капіталу. Вчені, предмет наукових досліджень складає людський капітал, проголошують на пріоритетності інвестицій у людський капітал відносно інвестицій у фізичний капітал. Дослідники фізичного капіталу, навпаки, активно доводять доцільність інвестицій у фізичний капітал. Інвестиції у природний капітал взагалі часто залишаються поза полем наукових інтересів з

огляду на проблемність їх здійснення і низьку економічну віддачу. Водночас огляд наукової літератури останніх років дозволяє констатувати появу низки досліджень, у яких наголошується на необхідності інвестування в усі різновиди складових національного багатства як необхідної передумови його збереження і нагромадження.

5. Галузева й технологічна структура інвестиційних потоків. Аналітики з цього приводу зазначають, що «Вітчизняний капітал майже за два десятиліття свого існування небагато зробив для створення нових галузей. Можна назвати тільки мобільний телефонний зв'язок і великі роздрібні торговельні мережі. Та й ці нові сектори економіки створено головним чином за допомогою іноземного капіталу, який заінтересований у проходженні своїх товарів на українському ринку» [4, с.13]. Таким чином, окреслюється загальновідома тенденція до переважної низькоукладності вітчизняного народногосподарського комплексу і відсутності будь-яких змін у структурній політиці країни, що формує й відповідні тенденції до переважання сировинної орієнтації. Приріст інвестицій у 2012 р. забезпечено насамперед інвестиціями у фінансову діяльність (приріст складав 28,2 %), сферами будівництва (20,2 %), транспорту (13,4 %), торгівлі (14,6 %), а також паливно-видобувною та окремими галузями переробної промисловості. Таким чином, не виправдались очікування щодо формування тенденції переорієнтації інвестиційних потоків із фінансової у виробничу сферу економіки. Сформовані пріоритети інвестування засвідчують переважаючу інвестиційну привабливість секторів з високою ліквідністю та швидким обігом коштів [9, с.7];

6. Низька інноваційна активність вітчизняного бізнесу. Інноваційна діяльність в Україні перебуває в незадовільному стані, про що свідчать такі показники:

- питома вага інноваційної продукції промисловості у 2010 р. складала лише 3,8% у загальному обсязі реалізованої продукції [8];

- кількість підприємств, що займаються інвестиційною діяльністю, є незначною: у 2010 р. питома вага таких підприємств у промисловості складала 13,8% від їх загальної кількості, тоді як в розвинених країнах – 50-60% (у 2010 р. у країнах ЄС-27 інноваційно активними були 51,6% підприємств) [11];

- низька інноваційна активність підприємств малого та середнього бізнесу, які в розвинених країнах є наймасовішою і найгнучкішою формою підприємництва: тільки 6% малих підприємств займалися у 2010 р. інноваційною діяльністю (в Польщі – понад 30%).

7. Низька активність фондового ринку. Потенційні іноземні інвестори прямо визнають непривабливість входу на український фондовий ринок порівняно з ринками інших країн, вказуючи на такі причини, як недосконалі принципи корпоративного управління, а також регуляторну політику, що найменше захищає права міноритарних акціонерів, які планують інвестування; у 2012 р. зупинився приріст іноземних інвестицій у фінансовій сфері економіки

Висновки. Виникає нагальна потреба в розробці такої державної інвестиційної політики, яка б не тільки забезпечувала кількісне розширене відтворення об'єктної бази сучасного економічного розвитку, але й сприяла поглибленню взаємозалежності та співробітництва національного та інтеграційного народногосподарських комплексів.

Інвестиційна політика України з огляду на перспективи асоційованого членства в ЄС має бути направлена на:

- забезпечення достатніх обсягів національних інвестиційних ресурсів;
- повну конвертацію заощаджень інституційних секторів економіки в інвестиційний ресурс;
- зміну галузевої орієнтації інвестиційних потоків;
- реалізацію концепції інвестування у сучасні різновиди капіталу;
- стратегію подолання багатоукладності та становлення нових технологічних укладів;
- активізацію фінансового ринку.

Анотація

Виокремлено основні напрями регулювання інвестиційної діяльності в Україні з огляду на необхідність пристосування трансформаційної економіки України у частині вирішення проблем інвестування шляхом розробки пріоритетів розвитку до системи державного регулювання інвестиційної діяльності в ЄС. Зроблено спробу сформулювати пріоритети інвестиційної політики, які здатні забезпечити максимальну мобілізацію внутрішніх інвестиційних ресурсів та їх ефективне використання.

Ключові слова: державне регулювання, інвестиційна діяльність, обсяги інвестицій, структура інвестицій, технологічні уклади, інноваційна активність.

Аннотация

Выделены основные направления регулирования инвестиционной деятельности в Украине с учетом необходимости приспособления трансформационной экономики Украины в части решения проблем инвестирования путем разработки приоритетов развития к системе государственного регулирования инвестиционной деятельности в ЕС. Сделана попытка сформулировать приоритеты инвестиционной политики, которые способны обеспечить максимальную мобилизацию внутренних инвестиционных ресурсов и их эффективное использование.

Ключевые слова: государственное регулирование, инвестиционная деятельность, объемы инвестиций, структура инвестиций, технологические уклады, инновационная активность.

Abstract

Singled out the main directions of investment activity in Ukraine with a view to adapting transformation economy of Ukraine in solving problems by developing investment priorities of the system of state regulation of investment activity in the EU. An attempt to formulate priorities for investment policy that can maximize the mobilization of domestic investment resources and their effective use.

Keywords: government regulation investment activities, investments, investment structure, technological structure, innovative activity.

Список використаних джерел:

1. Барановський О. Банківські кризи: сутність виникнення та особливості прояву // Економіка України. – 2010. – №2. – С.34-48.
2. Денисов А. Эксперты вспоминают о Великой депрессии // Газета 2000, 16.02.07.
3. Кучуков Р., Савка А. Экономическая транснационализация: особенности, противоречия // Экономист. – 2005. – №12. – С.51-57.
4. Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України // Економіка України. – 2010. – №10. – С.11-21.
5. Лукинская М. П. Правовое регулирование инвестиционной деятельности в Европейском Союзе // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Москва, 2011.
6. Медведкіна Є.О. Формування посткризової інвестиційної позиції країн ЄС в контексті забезпечення фінансової безпеки // Вісник Маріупольського державного університету. – Серія Економіка. – 2012. – №3. – с.57-64.
7. Новицька Т.А. Сучасні пріоритети інвестиційної політики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uadocs.exdat.com/docs/index-528268.html?page=21>
8. Офіційний сайт державного комітету статистики // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Ризики посткризового розвитку фінансового сектору України: джерела, оцінки, інструменти стабілізації. – К.: НІСД, 2013. – 43 с.

10. Тивончук І.О., Карковська В.Я. Потенціал заощаджень як основне джерело трансформації заощаджень в інвестиції // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.10. – С.227-236.

11. National accounts – GDP. Statistics Explained (2012/1/1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/National_accounts.

ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З МАРКЕТИНГУ

Постановка проблеми. Дискусії на тему дилеми розвитку вищої освіти тривають вже давно, але кожний ВНЗ має власне бачення і намагається у циклі освітнього процесу відповісти на основні запитання: чого і як навчити, щоб оптимально підготувати молодь до життя і діяльності у більш конкретному суспільстві. У різноманітних пропозиціях і заходах можна виразно помітити бажання удосконалити навчальні процеси для досягнення високих освітніх стандартів.

Формування завдання дослідження. Потреба у змінах методів і технологій формування маркетингових компетенцій і підготовки фахівців з маркетингу зумовлена зміною зовнішнього середовища. По-перше йдеться про зміну ситуації на українському освітньому ринку. З 1992 р. – року початку введення дисципліни «Маркетинг» і підготовки фахівців, спеціальність «Маркетинг» викликала істотне зацікавлення з боку абітурієнтів. Посада менеджера з маркетингу була надто популярною. Водночас початок ХХІ ст. охарактеризувався спадом і низьким попитом з боку вступників до вищих закладів освіти порівняно з іншими спеціалістами галузі знань «Економіка і підприємство». По-друге, у період економічної кризи відбувається зниження платоспроможності населення, що може позначатися на можливостях молоді здобувати вищу освіту і знизити доступність її. По-третє, у складні для економіки часи більшість підприємств переживають стрес, при цьому маркетингові бюджети стають особливо вразливими.

Аналіз останніх досліджень. Судячи по великій кількості публікацій з маркетингової тематики, що з'являються у світі, принаймні в частині містяться пропозиції новаторських рішень або тільки змінюють точку бачення на відомі вже проблеми. Такими є праці Балабанова В., Близнюка С., Врачевського М., Чухрай Н., Мельникова С., Голованової М., Шульгіної Л. та ін. Саме в зазначених працях досліджуються проблеми підготовки фахівців з маркетингу на сьогодні в Україні.

В останньому десятиріччі виразно збільшився науковий доробок маркетингу, про що свідчить зростаюча кількість публікацій, видань, присвячених цій проблематиці, статей і матеріалів конференцій. У цьому зв'язку показовим є видання першого підручника з теорії маркетингу, розробленого колективом авторів і виданого у Київському національному економічному університеті ім. В. Гетьмана у 2008 р.

Зміни на ринку обумовлюють потребу у вдосконаленні методів підготовки майбутнього фахівця з маркетингу, що й являє собою мету даного дослідження. А також основних проблем, пов'язаних із даним питанням.

Виклад основного матеріалу. Як і у разі з ринковою практикою і наукою система навчання в сфері маркетингу в Україні з початком Незалежності будувалась майже з нуля. Сьогодні, коли значні успіхи на ниві маркетингових напрямків вже у минулому, настав час удосконалення маркетингової освітньої пропозиції освітніх установ.

Навчання у сфері маркетингу вимагає безперервного контакту з практикою, відстеження найновіших трендів, постійного дослідження поточної ринкової ситуації і справжнього професіоналізму у ході проведення лекцій і практичних занять. Заняття з маркетингу в особливий спосіб вимагає привабливої форми. Важко сьогодні уявити маркетингові дисципліни без мультимедійних презентацій, ринкових ігор, групових робіт, комп'ютерних занять або зустрічей з практиками бізнесу.

Проблема полягає в тому, що студенти зацікавлені першочергово у заняттях, які відразу можуть використати. Виразний акцент ставиться на практику, яку розглядають як перспективний засіб. Практичність знань з маркетингу оцінюються дуже високо. Важливим виступає і критерій обсягу переданих знань: якщо дається надто широкий їх вміст, студенти не будуть в змозі це засвоїти, якщо ж малий – скоротиться здатність до роботи розуму.

Форма подання маркетингових знань має важливе значення для ефективності освітнього процесу. Навчання у сфері маркетингу на рівні вищого закладу освіти повинно бути динамічним, інноваційним і гнучким. Освіта повинна бути систематично збагачувана новаторськими способами навчання.

До останніх можна віднести такі методи:

- 1) метод «case study», вагомою перевагою якого є набуття студентом вміння аналізу й оцінки розв'язання і самостійного опрацювання маркетингових проблем;
- 2) залучення студентами інформації, доступної в мережі (наприклад, перегляд баз даних, звітів, галузевих аналізів), необхідної для правильного вирішення сформованої викладачем маркетингової проблеми.

Важливу роль для підвищення статусу професії маркетолога відіграє Українська асоціація маркетингу (УАМ), що разом з викладачами ряду провідних вузів впроваджує систему професійної сертифікації маркетологів.

Одержання сертифіката студентами вузів дасть можливість отримати більше незалежну й об'єктивну оцінку знань і у свою чергу претендувати на одержання цікавої й згодом вищої оплачуваної роботи.

Сьогодні працедавці очікують насамперед усебічно навчених особистостей, які після короткого внутрішнього введення у курс справи стають повноцінними членами колективу. Підприємства нового типу мають потребу у новому класі фахівців, які володіють загальними маркетинговими вміннями, а також необхідними особистими рисами.

Висновки. Існуюча ситуація вимагає швидких змін освітньої парадигми. Тому в сучасній освіті потрібно формувати активні позиції і збагачувати управлінські, інтерперсональні вміння. На занятті з маркетингових предметів слід формувати у студента такі вміння і риси характеру, як креативність, відкритість, об'єктивність, заповзятливість, розвинене логічне й абстрактне мислення, витримка у важких ситуаціях, навички аналізувати прийняті рішення на підставі залученої інформації та інші.

До перспективних напрямів розвитку маркетингової освіти можна віднести глобальне навчання, співпрацю з підприємствами, інтеграцію науки й освіти, а також інтернаціоналізацію університетів.

Анотація

У статті розглянуто методи, способи та підходи до підготовки спеціалістів з маркетингу, особливості впровадження маркетингової діяльності на сучасних підприємствах та перспективні напрямки маркетингової освіти.

Ключові слова: маркетинг, фахівець, маркетингова освіта, спеціаліст, маркетолог, метод, технологія.

Аннотация

В статье рассмотрено методы, способы и подходы к подготовке специалистов по маркетингу, особенности внедрения маркетинговой деятельности на современных предприятиях и перспективные направления маркетингового образования.

Ключевые слова: маркетинг, специалист, маркетинговое образование, специалист, маркетолог, метод, технология.

Annotation

In the article the methods, methods and approaches to preparation of specialists from marketing, features of introduction of marketing activity on modern enterprises and perspective directions of marketing education, are considered.

Keywords: marketing, specialist, marketing education, specialist, marketing specialist, method, technology.

Список використаних джерел:

1. Балабанов В.С. Методика преподавания экономических дисциплин. Основы лекторского мастерства. – М.: 2000. 257 с.
2. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку: навч. посіб. / Близнюк С.В. - К.: Кондор, 2009.- 384 с.
3. Врачевський М.В. Маркетинг. Формування професійної компетенції: підручник /Врачевський М.В. - К.: Видавничий дім «Професіонал», 2005.-512 с.
4. Шульгіна Л. Маркетолог на підприємстві: стратег чи мішень? // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 61-67.
5. Чухрай Н. Маркетингові компетенції і проблеми підготовки фахівців з маркетингу // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 2. – С. 53-58.
6. Мельников С., Голованова М. Сертифікація маркетологів // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 3. – С. 66-68.

УДК: 339.37.003.13:334.735

Сімонова В. С.

**РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЯКОСТІ
УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ РОЗДРІБНИМИ ТОВАРАМИ
СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ**

Постановка проблеми. Актуальність придбаває вирішення проблемних питань в процесі управління, оскільки усунення проблем значним чином сприяє ухваленню стратегічних і тактичних рішень відносно формування і застосування потенціалу конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації. У науковій літературі питанню методичного забезпечення оцінювання рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності не приділялося достатньої уваги. Це пояснюється тим, що в науковій літературі оцінка управлінського процесу зводиться до оцінювання обраного об'єкту управління. Тому потрібна розробка методичного підходу до оцінювання рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації України, яка надавала б можливості виявити чинники і резерви підвищення рівня ефективності застосування потенціалу конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. дослідження теорії і практики формування конкурентного потенціалу підприємств торговельного обслуговування висвітлені у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Ю. Адлер, М. Аліман, В. Апопій, С. Бабенко, Л. Балабанової, Г. Башнянін, В. Гончаренко, В. Зіновчук, О. Березін, А. Куценко, І. Маркіна, М. Барна, Л. Молдаван, А. Шевченко, Л. Шимановська-Діанич, Ф. Хміль та ін.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є розробка методичного підходу до оцінювання рівня якості управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств торгівлі роздрібними товарами споживчої кооперації.

Виклад основного матеріалу. Процес управління потенціалом конкурентоспроможності представляємо як сукупність взаємопов'язаних управлінських функцій, які постійно взаємодіють та піддаються під вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що створюють необхідні умови для застосування ресурсів для досягнення поставлених цілей та підвищення рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності.

Для проведення оцінювання рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності, що має за основу кількісне врахування багатопланових показників, пропонуємо використовувати універсальний показник - функцію бажаності, а методичний інструментарій - криву Харрінгтона.

Переважає більшість праць з побудови даної функції пов'язана з методами обробки експертних даних та результатів опитування спеціалістів [2, 3, 4], які ми також взяли за основу у дослідженні.

Запропонований нами циклічний підхід до управління потенціалом конкурентоспроможності має на меті діагностику та оцінку процесу управління ним на окремому відрізку часу за допомогою різних показників. Такими показниками можуть бути як інтегральна оцінка окремої групи факторів на рівень якості процесу управління, так та загальний інтегральний показник рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності.

У праці Ю. Адлера [1] шкала бажаності базується на фізичних та психофізіологічних параметрах, які є суб'єктивними оцінками експериментатора бажаності. Автори зазначеного підходу використовували функцію бажаності для характеристики технічних аспектів, пов'язаних зі створенням нових видів продукції, рецептур. Разом з тим, дана функція добре зарекомендувала себе для застосування та в інших сферах [7, 8]. Враховуючи можливості застосування функції бажаності за допомогою методичного підходу можна визначити об'єктивну характеристику якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації України.

При виборі шкали для оцінювання рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства доцільно враховувати ряд вимог: шкала в кінцевому результаті має бути числовою та безмірною для забезпечення порівнюваності ознак різного походження;

- шкала має бути універсальною тобто використовуватись як до параметричної, так та до непараметричної вхідної інформації;

- шкала повинна мати область визначень для всіх значень, усіх ознак стану об'єкту управління.

Значення окремої оцінювання експерта, яке переведене у безрозмірну шкалу бажаності, визначається через c_i ($i = 1, 2, \dots, n$) та визначається як окрема бажаність. Шкала бажаності має інтервал від 0 до 1. Значення $c_i = 0$ відповідає абсолютно неприйнятному рівню якості процесу управління, так як він не здатний забезпечити динамічний розвиток потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Значення $i = 1$ – найкраще значення процесу. Поняттю «дуже добре» відповідають значення на шкалі бажаності $0,8 < B < 1$, а поняттю «дуже погано» - $0 < B < 0,2$ тощо. Вибір на шкалі бажаності 0,63 та 0,37 пояснюється розрахунковими перевагами: $0,63 - 1 - (1/e)$; $0,37 \sim 1/e$. Значення 0,37 є відповідним межі припустимих значень [6]. Стандартні відмітки за шкалою бажаності наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Шкала бажаності

Бажаність	Відмітки на шкалі бажаності
Дуже добре	1.00-0.80
Добре	0.80 - 0.63
Задовільно	0.63 - 0.37
Погано	0.37 - 0.20
Дуже погано	0,2-0

Узагальнена функція бажаності розраховується як середньгеометричне окремих бажаностей.

$$D = \sqrt[m]{d_1 * d_2 * d_3 * \dots * d_m} \quad (1)$$

d - приймає значення від 1 до 0.

де m - число факторів, що аналізуються.

Функція бажаності може бути використана як функція приналежності, так як $i \in [0,1]$.

Алгоритм розрахунку:

1. Визначення цілей процесу управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства.
2. Обґрунтування та оцінка експертами факторів впливу на процес управління;
3. Визначення діапазону їх нормативних значень;
4. Коригування заданої моделі;
5. Визначення безрозмірних показників;
6. Визначення конкретних значень функції бажаності для окремих факторів;
7. Розрахунок комплексного показника рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації України;
8. Виявлення факторів та резервів підвищення рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств споживкооперації України.

При формуванні сукупності факторів, що впливають на рівень якості процесу управління доцільно враховувати саме ті, які є визначальними й об'єктивними. Крім того, структура факторів може змінюватись залежно від того, які саме види потенціалу конкурентоспроможності є найбільш вагомими для підприємства.

Система факторів має відповідати таким вимогам:

- виділені фактори та показники їх оцінювання мають дозволити здійснити оцінку не лише кінцевого результату, тобто рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності, але й запропонувати комплекс заходів із покращення його структурних елементів;
- усі фактори мають утворювати динамічний ряд, щоб їх значення прямо або опосередковано впливали на значення інших показників;
- усі фактори мають вимірюватись у максимально-допустимому діапазоні.

Специфіка діяльності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації України обумовила вибір факторів впливу на рівень якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності.

У нашому випадку вибір переліку факторів відбувався на основі анкетного опитування експертів, серед яких як представники підприємств та організацій споживчої кооперації України, так та представники вищих навчальних закладів системи кооперативної освіти. Всього було опитано 150 осіб, що за правилами вибірки є достатнім. Обробка анкетних даних показала, що серед запропонованих до розгляду 34 факторів, найважливішими на думку експертів, є 12. Крім того, на підтвердження думки експертів було проведено дослідження теоретико-практичних засад системного впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на рівень якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації України через побудову «матриці суджень» [5].

Відносну важливість A_x відносно A_y ($x, y = 1, 10$) позначають a_{xy} .

Оцінювання a_{xy} є експертними, отримані за дев'ятибальною шкалою; причому бали мають такий сенс: 1 - A_x та A_y ідентичні з погляду досягнення мети; 3 - A_x набагато важливіше A_y , 5 - A_x значно важливіше A_y , 7 - A_x набагато важливіше A_y , 9 - A_x значно важливіше A_y .

Матриця $A = (a_{xy})$ має такі властивості:

$a_{xy} > 0$; $a_{xy} = 1$, якщо $x = y$; $a_x = a_y$, $x = 1, \dots, 10$.

Питома вага факторів розраховували за формулою 1.1 [5]:

$$a Ax = \frac{\sqrt[10]{\prod_{y=1}^{10} a_{xy}}}{\sum_{y=1}^{10} \sqrt[10]{\prod_{y=1}^{10} a_{xy}}}, x = 1, \dots, 10 \quad (2)$$

У результаті узагальнення результатів дослідження визначено, що найбільшу значимість та вплив на рівень якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації мають такі фактори:

- рівень освіти фахівців, що задіяні у процесі управління потенціалом конкурентоспроможності (ci_1);
- повнота виконання управлінських функцій потенціалом конкурентоспроможності учасниками процесу (ci_2);
- механізм мотивації учасників процесу управління потенціалом конкурентоспроможності (ci_3);
- цілевстановлення щодо управління потенціалом конкурентоспроможності (ci_4);
- додержання вимог до інформації для прийняття управлінських рішень (ci_5);
- комунікаційні зв'язки між учасниками процесу управління потенціалом конкурентоспроможності (ci_6);
- тактичне управління потенціалом конкурентоспроможності (ci_7);
- управління рухом персоналу задіяного в роботі проектної команди з управління потенціалом конкурентоспроможності (ci_8);
- розподіл завдань між структурними підрозділами (ci_9);
- технічне оснащення процесу управління потенціалом конкурентоспроможності (ci_{10});
- система оподаткування (ci_{11});
- рівень втручання державних органів у діяльність кооперативних підприємств (ci_{12}).

Причому, як видно з даного переліку, найбільшу перевагу експерти віддають факторам внутрішнього середовища (10 з 12) та тільки 2 з 12-ти зовнішнього, позитивно впливатиме як на процес управління потенціалом конкурентоспроможності, так та на підвищення його якості у майбутньому.

Для застосування запропонованого підходу до оцінювання рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності далі варто побудувати шкалу бажаності.

Розрізняють два варіанти побудови шкали бажаності: з одностороннім та двостороннім обмеженням. У першому з них задається лише одне критичне значення потенціалу. Для деяких факторів єдине обмеження може бути встановлене тільки знизу.

Для більшості ж факторів внутрішнього та зовнішнього середовища мають встановитися як мінімальні, так та максимально допустимі рівні. Спосіб їх встановлення залежить від ступеня дослідження конкретного підприємства, для якого та досліджується потенціал конкурентоспроможності. Для першого наближення ми вважаємо, що простіше за все будувати шкалу бажаності на основі емпіричної функції розподілу відповідних факторів впливу.

Для цього по горизонтальній осі графіка кривої бажаності симетрично відносно 0 по кодованій шкалі У рівномірно виділяють 12 інтервалів, по шість у бік зменшення та по шість у бік зростання. Таким чином обрано код -6, -5, -4, -3, -2, -1, 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6. Обрана форма кривої має такі властивості: безперервність, монотонність та рівність.

Обмежувальні мітки, що визначають діапазон фактора (ci), наносяться на відповідні шкали горизонтальної осі, які відповідають якісним оцінкам показників. Градація діапазонів зміни показників (нормативних значень) здійснена за допомогою експертного

оцінки досліджуваних об'єктів, які при цьому враховували особливості діяльності роздрібних підприємств та їх потенціалу конкурентоспроможності

Побудовані таким чином шкали (c_{i1}) ... (c_{i12}) зрозуміло не будуть рівномірними, але за будовою відповідатимуть своєму головному призначенню - визначенню основних характеристик факторів впливу на процес управління розвитком потенціалу конкурентоспроможності.

Крім того, для такого фактора як система оподаткування показники розташовуються у зворотній послідовності: не у бік збільшення його значення зліва на право, а навпаки, зростання значення справа наліво.

Це пов'язано з економічним змістом зазначеного фактора: чим менше його значення, тим краще він чинить вплив на процес управління.

Оцінювання бажаності кожного з факторів, отримані за запропонованим методом, формують матрицю тієї ж розмірності, що й матриця вихідних даних. Ця матриця може бути проаналізована будь-яким зі стандартних методів багатомірного аналізу.

Для попередньої рекогносцивної оцінювання конкурентоспроможності потенціалу достатньо розрахувати узагальнену бажаність. Величина цієї загальної бажаності є певною інтегральною мірою відхилення стану конкурентоспроможного потенціалу від норми. Величина a_x у всіх факторів дорівнює приблизно 1, що підтверджує абсолютність розвинутого потенціалу конкурентоспроможності.

Можливі такі варіанти побудови функції бажаності:

- через уточнення найбільш бажаного значення фактору на основі виду емпіричної функції розподілу вимірюваної величини;

- по лівій та правій межі діапазону бажаних значень;

- по лівій межі та місцю розташування оптимальної бажаності;

- по правій межі та місцю розташування оптимальної бажаності;

- 1) проведемо калібрування - попередню функціональну зміну всіх розмірних факторів; у безмірні часткові показники, функції бажаності, які змінюються від 0 (дуже поганий показник) до $c_i \rightarrow 1$ (відмінний показник);

- 2) Зведений показник рівня процесу управління розвитком потенціалу конкурентоспроможності, вираховуємо як середньоарифметичну (а не просто у вигляді добутку).

Функції бажаності можуть відноситися до одного з трьох типів.

- 1) Іноді відхилення деякого показника від його оптимального значення (в будь-яку сторону) призводить до зниження рівня процесу управління. Така залежність є двосторонньою.

- 2) У разі збільшення значень показників підвищується та рівень процесу управління, проте це явище не безмежне (не вище 100 %). Такі залежності бувають двосторонніми.

- 3) У разі збільшення ознаки рівень знижується (до 0 %). Такі залежності будемо називати односторонніми. Запропонована Харрінгтоном методика для трьох типів функції бажаності є доволі громіздкою. Для двосторонньої залежності експерт має вказати значення $u_{\min}$, $u_{\max}$, при яких рівень процесу дуже низький (оцінюється не більше ніж на 5 %). Тоді шукана функція бажаності за Харрінгтоном буде мати вигляд

$$D_i = \exp \left\{ \left| d'_i \right|^n \right\} \quad (3)$$

$$d'_i = \frac{2d_i - (d_{\max} + d_{\min})}{d_{\max} + d_{\min}} \quad (4)$$

$$a^i = \frac{d_{\max} + d_{\min}}{2} \quad (5)$$

Функція Харрінгтона - є симетричною, відповідно оптимальне значення ознаки тут має наметіться рівним середньому арифметичному:

Саме тут експерт має вказати «оптимальне значення» a_x для якого рівень якості оцінюється не менше ніж 95 % (чи 0,95 у відносних величинах) найгірше значення для якого - рівень якості процесу більше 5 % (0,05), та ще принаймні одне значення ознаки для перевірки, (для односторонньої зростаючої залежності характерне таке: чим більше значення ознаки, тим вищий рівень процесу управління потенціалом конкурентоспроможності, тому рівень 100% вказувати не є раціональним. Через такі ж причини немає сенсу вказувати рівень 0 %).

Узагальнена функція бажаності досить чутлива до незначних змін окремих бажаностей. Спосіб призначення базових відміток шкали бажаності однаковий, як для окремих бажаностей, так та для узагальненої функції бажаності. Щоб пристосувати таку стандартну криву до реальних оцінок експертів їх оцінювання відносяться до верхньої та нижньої межі інтервалів (табл. 5.3)

Таблиця 2

Значення окремих оцінок експертів, що відповідають діапазонам функції бажаності

	c_{i1}	c_{i2}	c_{i3}	c_{i4}	c_{i5}	c_{i6}	c_{i7}	c_{i8}	c_{i9}	c_{i10}	c_{i11}	c_{i12}
1,00-0,80	1											
0,80-0,63												
0,63-0,37		0,38						0,42	0,56			
0,37-0,20						0,31						
0,20-0,00					-0,29							
-1,00-0,80			-1									
-0,80-0,63												
-0,63-0,37				-0,42			-0,38					
-0,37-0,20												0,33
-0,20-0,00										-0,2	0,09	

$$D_i = \exp \left\{ -k \left(\frac{d_1 - d_2}{b_1 - a_1} \right)^2 \right\} \quad (6)$$

де a_i - оптимальне значення ознаки у при цьому двостороння функція бажаності рівна 1 (100%), а одностороння - не менше 0,95; - значення ознаки, при якій конкурентоспроможність низька, менше 0,05 (5 %);

c_i - рівень, за якого процес управління розвитком потенціалу конкурентоспроможності сягає 50 % (0,5).

Параметр k управляє формою кривої. Деякі науковці вважають, що найкраще значення цього параметра у всіх проведених ними економічних розрахунків дорівнює $A=3$ як для односторонніх, так та двосторонніх залежностей.

Оцінку рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств Черкаської, Полтавської, Миколаївської облспоживспілок представлено в табл. 3.

Таблиця 3.

Розрахункові показники впливу факторів на рівень якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації України

Фактори	Фактори		
	Черкаська ОСС	Полтавська ОСС	Миколаївська ОСС
Рівень освіти	0,85	0,87	1,00
Виконання управлінських функцій	-1,00	-1,00	0,38

Механізм мотивації	-0,63	-0,48	-1,00
Чітке встановлення цілей	-1,00	-0,48	-0,42
Достатність інформації для прийняття управлінських рішень	0,85	0,48	0,29
Комунікаційні зв'язки	-0,33	-0,35	0,31
Раціональне планування	-0,48	-0,35	-0,38
Можливість маневрувати трудовими ресурсами в рамках підприємства	1,00	1,00	0,42
Чіткий розподіл завдань між підрозділами	0,56	0,68	0,56
Технічне оснащення процесу управління	-0,19	-0,16	-0,2
Нестабільна податкова система	-0,19	0,48	0,09
Надмірне втручання державних органів у діяльність кооперативних підприємств	-0,41	0,42	0,33
Максимальне значення	1,18	1,05	0,97
Мінімальне значення	0,34	0,31	0,55
Загальна функція	0,64	0,52	0,42

Проведена оцінка серед зазначених облспоживспілок свідчить, що найнижчий рівень якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності характерний для Миколаївської ОСС та дорівнює рівню «дуже поганий». Причиною цього є недосконалий механізм мотивації учасників процесу управління, відсутність тактичного планування та нечітке визначення цілей щодо управління потенціалом конкурентоспроможності. Для вирішення зазначених проблем варто вживати конкретні заходи та процедури в межах реалізації Комплексної програми управління потенціалом конкурентоспроможності.

Висновок. Запропонований нами підхід до оцінювання рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності дає можливість:

- об'єктивно здійснити оцінку процесу управління, визначити динаміку розвитку його рівня;
- визначити напрями підвищення рівня процесу управління розвитком потенціалу конкурентоспроможності.

Підхід до оцінювання рівня якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності з застосуванням функції бажаності варто здійснювати з урахуванням специфіки діяльності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації, рівня його конкурентоспроможності, стану й динамічності внутрішнього та зовнішнього середовища.

Анотація

Велике значення в ефективному управлінні потенціалом конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації має моніторинг і оцінка рівня якості самого управлінського процесу, виявлення чинників і резервів його підвищення.

Ключові слова: рівень якості, процес управління потенціалом, універсальний показник, конкурентоспроможність підприємства, шкала бажаності, система факторів.

Аннотация

Большое значение в эффективном управлении потенциалом конкурентоспособности розничных предприятий системы потребительской кооперации имеет мониторинг и оценка уровня качества самого управленческого процесса, выявление факторов и резервов его повышения.

Ключевые слова: уровень качества, процесс управления потенциалом, универсальный показатель, конкурентоспособность предприятия, шкала желательности, система факторов.

Annotation

A large value in an effective management has monitoring potential of competitiveness of retail enterprises of the system of consumer co-operation and estimation of level of quality of the most administrative process, exposure of factors and backlogs of his increase.

Keywords: level of quality, process of management potential, universal index, competitiveness of enterprise, scale of desirability, system of factors.

Список використаної літератури:

1. Адлер Ю. П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий / Ю. П. Адлер, Е. В. Маркова, Ю. В. Грабовский. - М. : Наука, 1976.-280 с.
2. Балабанова Л.В. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия : монография / Л.В. Балабанова, Т.И. Алачева. – Донецк, ДонГУЭТ им. М.Туган-Барановского, 2003. – 143 с.
3. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник. – [2-ге вид., пере-роб. і доп.] / Л.В. Балабанова. – К. : Знання, 2004. – 645 с.
4. Гутман Г.В. Взаимосвязь экономической и социальной функций потребительской кооперации / Г.В.Гутман, Н.И.Чукин, В.В.Калмыков. – М.: Издательско-торговый центр «Маркетинг», 2002. – 176 с.
5. Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия / В. С. Спирин. - М. : Финансы и статистика. - 1994. - с.572
6. Шегда А.В. Менеджмент: навч. посіб. / А.В.Шегда. - К.: Знання, 2002. -583 с.
7. Шубін О. О. Внутрішня торгівля: регіональні аспекта розвитку: [монографія] / за ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука. - Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. - 404 с.
8. Шимановська-Діанич Л. М. Основи менеджменту: опорний конспект лекцій / Л. М. Шимановська-Діанич. - Полтава : РВВ ПКІ, 2000. - Ч. I. -132 с.

УДК: 338.439:658

Бугаєнко С. А.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.

Вступ. Для підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємств необхідно використовувати маркетинг та розробляти результативні комплекси маркетингу. Ефективність же маркетингової діяльності та механізму формування комплексу маркетингу залежить від оптимального втілення на практиці маркетингових заходів відносно об'єкта їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати аналізу наукової літератури з проблем підвищення ефективності маркетингової та виробничо-комерційної діяльності підприємств досліджуються в працях таких відомих закордонних і вітчизняних учених-економістів, як Дж. Таун, Е. Райсомом, Ф.Котлер, К. Лавлок, Г. Беквіт та інші.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження процесу підвищення ефективності маркетингових заходів (механізму розробки комплексу маркетингу), заснований на врахуванні маркетингових особливостей об'єкта маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Для підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємств необхідно використовувати маркетинг та розробляти результативні комплекси маркетингу. Ефективність же маркетингової діяльності та

механізму формування комплексу маркетингу залежить від оптимального втілення на практиці маркетингових заходів відносно об'єкта їх застосування.

Дж. Траут у співавторстві з Е. Райсом наполягає на диференціації маркетингових заходів окремо взятих товарів, торговельних марок та їхніх виробників. Його визначення маркетингу робить акцент на цьому: “Маркетинг – це кіно, в якому головний герой – товар”. Він акцентує увагу на необхідності маркетингових маневрів виробника і продавця, які б відрізняли його від конкурентів. Маркетингова відмінність по Дж. Трауту означає диференціацію свого товару, торговельної марки та підприємства у свідомості потенційного клієнта; використання відмінної від конкурентів ідеї для захисту, нападу, обходження з флангів або ведення партизанської війни; використання відмінної від інших ідею для створення бренду; використання стратегії, побудованої на основі диференціювання [1,2, 3, 4].

Р. Рівс ввів поняття “унікальної торговельної пропозиції” (U.S.P.), що має відношення до рекламних заходів, але на нашу думку, може персоніфікувати і комплексну диференціацію маркетингових заходів певного продукту. Визначення U.S.P. за Рівсом трьохкрокове: кожне рекламне оголошення повинне робити споживачеві пропозицію про конкретну вигоду; пропозиція має бути унікальною – не важливо, чи унікальний сам бренд або те, як він представлений у конкретній області реклами; пропозиція повинна притягувати нових клієнтів до продукту [3].

За словами Дж. Траута, більшість фірм у своїй маркетинговій діяльності при формуванні комплексу маркетингу практично не використовують процеси диференціювання, зациклюючись на кліше, типу “наш продукт найвищої якості” і “ми – те, що потрібно клієнтам”, не вдаючись у подробиці цих штампованих фраз. Ми повністю розділяємо цю точку зору. Для покупців якість продуктів, особливо продовольчих, є сама по собі зрозумілою, а не приємною несподіванкою. “Якість сьогодні приймається як даність, а не як відмінність. Знати й любити своїх клієнтів – звичайна, а не надзвичайна справа” [6]. Цінова перевага також не розглядається як результуюча при ефективному просуванні: стимулювання збуту у вигляді тимчасового зниження цін не є відмінною рисою продукту. Якщо немає товарної та ідейної переваги, то при зміні ціни конкурентами, діяч ринку втрачає цінову перевагу. Але, на наш погляд, правильна диференціація продукту повинна базуватися на основних маркетингових його особливостях. Навіть при бажанні відрізнитися, необхідно точно знати від чого. Обґрунтування стратегічних заходів щодо відмінності товарів першим етапом повинне мати визначення характерних рис аналізованого товару, споживчого й конкурентного ринку, на якому він продається. Тобто запорука успішних продажів – знання свого товару й ринку; запорука можливості ефективної маркетингової відмінності – знання свого товару й ринку – ґрунту креативності маркетингової стратегії. У тому числі при рекламуванні продукту доцільно вказати споживачеві причину, з якої він вибере саме цей продукт. “Маркетинг – це правильний продукт на правильному ринку” [2].

К. Лавлок свідчить, що “досвідчені маркетологи вже давно оцінили важливість розробки різних маркетингових стратегій для різних категорій товарів” [7]. Дж. Траут ці особливі характеристики продукту називає маркетинговим атрибутом, який і повинен бути покладений в основу ефективного позиціонування товару та його виробника-продавця. “Володіння атрибутом, можливо, є способом номер один, щоб диференціювати продукт або послугу”, говорить він. Перефразуємо сказане: база диференціювання та запорука ефективності маркетингових заходів – знання основних маркетингових атрибутів товару, галузі, сфери діяльності й ринку, з якими працює маркетолог. Деякі маркетологи-теоретики називають такий підхід “факторами звуження”, в нових умовах індивідуального підходу до покупця саме він перетворюється в достоїнство маркетингової політики [3]. С. Займан оперує поняттям “імунна система бренду” – базові маркетингові особливості продукту. Він показує на прикладах, що відсутність врахування цих особливостей приводить до краху: невірне позиціонування торговельної марки представляється

споживачам стороннім організмом, а імунна система товару посиляє антитіла для його знищення. Для вірного позиціонування, на думку Дж. Траута, необхідно оперувати одним найважливішим маркетинговим атрибутом об'єкта маркетингової діяльності. На наш погляд, довідатися, що він – найважливіший, можна лише знаючи всі відмітні маркетингові особливості продукту, галузі, сфери діяльності. Аналіз всіх характеристик, визначення рівня впливу кожної на попит на продукт, складання їхнього рейтингу і дозволить виділити найважливіший [4]. “Якщо ви хочете схилити ще одне купівельне рішення до свого напрямку, ви повинні відкрити й донести до споживача якусь унікальну цінність”, – говорять Ч. Шив і О. Хайєм [8]. На нашу думку, відмітну ціннісну особливість можна знайти, вивчивши всі маркетингові риси продукту, ринку на якому він продається, галузі або сфери діяльності. Також цінним є весь масив цих особливостей при впливі на поведінку окремих груп споживачів: постійних і додатково залучених. С. Займан стверджує, що маркетингові стратегії для цих груп повинні різнитися: для клієнтів, яких підприємство хоче залучити, необхідна ідея, що демонструє відмінність товару від конкурентних; для постійних же клієнтів цього робити вже не треба, ефективним буде акцент на другому, третьому і далі маркетинговому атрибуті товару, показуючи нові приводи для покупки відомого товару. Російський автор О. Самагіна засвідчує: “Існує галузева диференціація маркетингу, яка, зберігаючи єдність його цілей і принципів, дозволяє вирішувати специфічні завдання, властиві кожній галузі економіки та сфері соціального життя. Природно, позначаються особливості продукту, створюваного в галузі, та форми його споживання” [9]. Якщо говорити про маркетинг продовольчих товарів, необхідно враховувати особливу причину необхідності диференційованих заходів: харчові продукти недовго підтримують свої якісні характеристики при зберіганні й невірне просування спричинить їх знищення через неможливість повної переробки. А в умовах наростаючої глобальної продовольчої кризи – це не тільки економічна, а й соціальна проблема. Дж. Траут вважає, що створення відмінностей не пов'язане з креативністю, проникливістю або уявою маркетолога. Диференціація створюється за допомогою логіки – науки, що оперує правилами та критеріями здорового глузду. Логічний аргумент – це переконливий, нескоримий, настійний, обґрунтований та зрозумілий аргумент. Процес ефективною відмінності товару та підприємства згідно з Дж. Траутом складається з чотирьох етапів: створення змісту в концепції, пошук відмітної ідеї, одержання вірчих грамот і інформування ринку про конкретні відмінності. Зупинимось на першому етапі, що персоніфікує маркетинговий аналіз усього, що допоможе розробити й втілити диференціацію маркетингових заходів у ринкових умовах. На наш погляд, цінним є те, що Дж. Траут починає послідовність розробки відмінності з аналізу ринкової ситуації. Він пише про необхідність створення змісту в концепції: “послання повинне мати сенс у контексті категорії, воно повинне починатися з того, про що ринок чув і що помітив у конкурентів... Ви полюєте за сильними та слабкими сторонами того, як потенційний клієнт сприймає вас і ваших конкурентів, тобто того, як ви й вони бачаться цільовій групі споживачів. Контекст також включає все, що відбувається на ринку” [4]. Ми також вважаємо, що будь-який маркетинговий процес необхідно починати з аналізу товару, виробника, конкуренції та конкурентів, кон'юнктури ринку, поведінки споживачів тощо для виявлення базових особливостей вище перерахованого з метою використання їх у процесі грамотної відмінності на ринку. Ч. Шив вважає, що “позиція товару (підприємства) припускає опорну точку в розумі споживача, яка, у загальному випадку, встановлюється стосовно конкуруючих продуктів. Стратегія полягає в тому, щоб знайти одну або кілька характеристик, які можуть використовуватися для того, щоб відокремити свій продукт або торговельну марку від продукції конкурентів”. Тільки досконально знаючи свій товар і його маркетингові атрибути, можна цього домогтися. “Якщо важко придумати рекламу – проблема в товарі” [4]. На його думку у грамотному позиціонуванні є сенс додержуватися наступних стратегій:

- просування споживчих властивостей продукту;

- з'ясування та демонстрація переваг, вирішення проблем і базових потреб у товарі;
- визначення необхідних з погляду покупців якісних характеристик і позиціонування ціни відповідно якості товару;
- врахування та демонстрація особливостей використання продукту;
- диференційоване залучення авторитетів у просування продукту.

Розробка цих стратегій припускає знання та врахування базових маркетингових особливостей продукту та їхній вплив на поведінку споживача.

Дж. Траут акцентує увагу на тому, що споживач піддається впливу дуже великої кількості інформаційно-реklamних послань, частина з яких свідомість не в змозі сприймати. Тому, на наш погляд, позиціонування продукту повинне ґрунтуватися на базових його характеристиках, які сприяють спрощенню сприйняття інформації про продукт. Дж. Траут говорить при цьому так: “Кращий спосіб дійсно ввійти у свідомість, що не приймає складності й плутанини, полягає в тому, щоб гранично спростити ваше послання” [3]. Інформаційним повідомленням необхідно продемонструвати “як вирішити проблему простим способом”, що не припускає складного ланцюга обмірковування споживачем.

Деякі автори виступають проти повних комплексних знань маркетингових особливостей об'єкта маркетингової діяльності. Так, І. Манн – російський діяч у сфері маркетингу вважає, що менеджер з маркетингу повинен знати свій товар поверхнево. Причини цього: на підприємствах є посадові одиниці, покликані знати все про товар – продукт-менеджери; краще витратити час не на вивчення характеристик товару, а на вивчення способів його просування; необхідно вивчати поведінку споживача, а не товар; свіжий погляд на просування товару є більш цінним, чим досконале його знання. Ми абсолютно не розділяємо цю точку зору, дилетантизм неможливий у маркетингу. Може він мав на увазі окремо взятую функціональну одиницю – менеджера, а маркетинговим аналітикам потрібно знати все? Ми не призиваємо зациклитися на вузькому продуктовому сегменті й більш нічим не цікавитися, навпаки маркетингові особливості й результати їхнього використання “чужих” продуктів можуть наштовхнути маркетолога на оригінальні думки просування “свого” товару. Але все ж об'єкт маркетингу, з яким працює фахівець, необхідно знати досконало, у тому числі для того, щоб знати, від чого відштовхуватися, щоб зоригінальничати.

Цілком реальною є ситуація здійснення незалежних консалтингових маркетингових послуг підприємствам різних галузей, сфер діяльності, що виробляють і просувають різноманітні продукти. Персонал консультаційної компанії не повинен включати великий штат вузькоспеціалізованих консультантів, просто фахівці-універсали повинні знати маркетингові особливості продукту краще замовника. Всі рекомендації з вирішення проблем об'єкта і предмета повинні бути обґрунтованими. Нашу точку зору побічно підтримують автори, які створили роботи на тему демонстрації диференційованого підходу до маркетингу конкретного продукту. Ф. Уебстер вважає, що “існує базова сукупність теорій, знань і практичних результатів, яка пронизує весь маркетинг – промислових і споживчих продуктів і послуг, різних організацій. Але, щоб розуміти й розумно вирішувати проблеми в сферах промислового маркетингу, варто визнати, що між промисловим і споживчим маркетингом існує ряд розходжень. І це важливо, хоча часто ці розходження можуть бути кількісними, а не якісними”. Від себе додамо, що існують маркетингові відмінності між продуктами й усередині цих груп: між сировиною й устаткуванням, між продовольчими споживчими товарами та непродовольчими, між кондитерськими і хлібобулочними виробами тощо. Для грамотної маркетингової діяльності необхідно знати всі відмінності й особливості, починаючи вивчення з глобальної групи, і далі, закінчуючи конкретним продуктом з асортиментного ряду. Г. Беквіт підкреслює значення диференційованого підходу в маркетингу послуг: “Новий маркетинг – більше, ніж спосіб робити щось, це спосіб мислення. Він починається

з розуміння відмінних рис послуги і особливостей потенційних споживачів і користувачів цієї послуги: їхнього страху, дефіциту часу, найчастіше нелогічних шляхів, якими вони приходять до ухвалення рішення, найважливіших стимулів і потреб, що визначають їхню поведінку” [10].

Глумачні словники надають наступні визначення, які дають уявлення фахівцям-маркетологам про етимологію розглянутих термінів, а також можливості використання їх у теорії маркетингу. Диференціація (лат. *differentia* – розходження) – поділ, розчленовування, розшарування цілого на різні частини, форми та шаблі. Диференціювання – розчленовування, розрізнення, виділення складових елементів при розгляді, вивченні чого-небудь. Диференціювати – розчленовувати, розрізняти, виділяти складові елементи при розгляді, вивченні чого-небудь. Диференціальний – різний, неоднаковий при різних умовах. Тобто диференціація маркетингових заходів припускає поділ можливих об’єктів маркетингу на складові елементи дослідження цих об’єктів. Мета вивчення цих складових – використання в маркетинговій діяльності конкретного об’єкта властивих саме йому особливостей у повному обсязі без врахування маркетингових характеристик, властивих іншим об’єктам. Іншими словами: у маркетинговому просуванні промислових товарів не можна використовувати характерні заходи продажів, наприклад, ресторанних послуг. У такий спосіб підтримувати в маркетинговій діяльності “загальноприйнятий зміст економічної ефективності – запобігання втрат” [4]. У даному випадку – втрат матеріальних, часових, ресурсних і трудових. Ще Сенека говорив: “Корисніше знати кілька мудрих правил, які завжди могли б служити тобі, чим навчитися багатьом речам, для тебе марним” [1]. Ф. Котлер свідчить: “Маркетинг відрізняється від устояних дисциплін, наприклад, аналітичної геометрії. Практичне застосування маркетингу повинне залежати від рівня розвитку економіки, культури та від політичної ситуації в країні або регіоні. Навіть у межах однієї країни варто використовувати різні маркетингові підходи у виробництві споживчих товарів, у виробництві товарів промислового призначення, у сфері послуг. Різні компанії в рамках однієї й тієї ж галузі будуть по-різному застосовувати маркетинг. Щоб бути ефективним, маркетинг повинен бути локальним. Проте, існує кілька відносно постійних принципів маркетингу”. К. Фокс, співавтор багатьох добутоків Ф. Котлера, свідчить, що останнім часом “фірми вбачають перспективу не в прагненні домінувати на ринку, а в завоюванні постійних споживачів. Маркетинг, орієнтований на масовість, поступається місцем маркетингу, що робить ставки на вузькі ринкові ніші. Але для цього потрібно добре знати споживача. Отут виникає концепція клієнтоорієнтованого підходу” [11].

Спеціалізація (лат. *specialis* – особливий) – придбання спеціальних знань і навичок у якій-небудь області; зосередження діяльності на якому-небудь занятті; а також особливі риси пристосування організмів в умовах існування, властивих даному виду або певній групі тварин. Тобто спеціалізація маркетингових заходів конкретного об’єкта маркетингу вкладається у визначенні особливих характеристик (кваліфікацій) цього об’єкта, виділеного в результаті диференційованого маркетингового підходу. Мета маркетингової спеціалізації – найбільш повне виділення маркетингових особливостей конкретного об’єкта маркетингу, для грамотної витрати ресурсів маркетингової діяльності й мінімізації рівня нерезультативних витрат. Ботанік-еволюціоніст В. Грант говорить, що “спеціалізація являє собою один з аспектів адаптації”. Тобто існує необхідність адаптації загальної теорії маркетингу до спеціалізованого об’єкта маркетингової діяльності.

Специфіка (лат. *specificus* – видовизначальний, видовий) – те, що властиве винятково даному предмету або явищу; відмітні риси чого-небудь, своєрідність. Специфічний – той, що складає відмітну рису, особливість чого-небудь, кого-небудь, властивий тільки даному предмету або особі, явищу. Специфікація (лат. *specification* – вид, різновид + *facere* – робити) – перелік специфічних особливостей чого-небудь, розподіл по розрядах, класифікація; технічний документ у формі таблиці з детальним описом машини; документ із перерахуванням умов, яким повинне відповідати виробниче

замовлення. Специфікація – інженерний термін, що позначає набір вимог і параметрів, яким задовольняє деяка сутність. Відповідно до визначення, наведеному в Єдиній системі конструкторської документації специфікація – документ, що визначає склад набірної одиниці, комплексу, комплекту. У специфікації міститься докладний перелік вузлів і деталей якого-небудь виробу, що входить до складу креслення. Також під специфікацією часто мається на увазі документ із перерахуванням умов, яким повинне задовольняти виробниче замовлення (тобто вимоги клієнта до виробника). Тобто маркетингова специфікація конкретного об'єкта полягає в урахуванні та демонстрації в комплексі маркетингу, програмі маркетингової діяльності щодо даного об'єкта його специфічних маркетингових особливостей. Метою маркетингової специфікації цього об'єкта є грамотне його ринкове позиціонування й одержання необхідної ефективності маркетингових заходів і комерційної діяльності підприємства в цілому.

Сьогоднішня ситуація на ринку України провокує розвиток аутсорсингу – коли делегуються деякі управлінські функції незалежній спеціалізованій фірмі. Маркетингові незалежні консультації надаються висококласними універсалами в сфері маркетингу. Їхня результативність залежить у рівних частках від рівня універсалізації діяльності й спеціалізації виділення та врахування маркетингових особливостей об'єкта. Незалежні консультанти, які в силу специфіки роботи, не здійснюють маркетингову діяльність відносно конкретного об'єкта постійно, отже, не мають можливості напрацьовування досвіду, мають потребу в швидкому одержанні знань про цей об'єкт. Ця ситуація спрощується при наявності, образно кажучи, словників – специфікацій маркетингових особливостей об'єкта маркетингової діяльності. Для повного виділення маркетингових особливостей об'єкта маркетингової діяльності ми пропонуємо використовувати метод дедукції: від загального до часткового (рис. 1.3).

Нашу точку зору підтверджує велика кількість наукових праць, які мають подібну назву “Маркетинг у галузях і сферах діяльності”. Зокрема, авторитетніший теоретик і консультант маркетингу Ф. Котлер за роки вивчення та розвитку маркетингу в світі написав величезну кількість праць зі “спеціального” маркетингу його об'єктів.

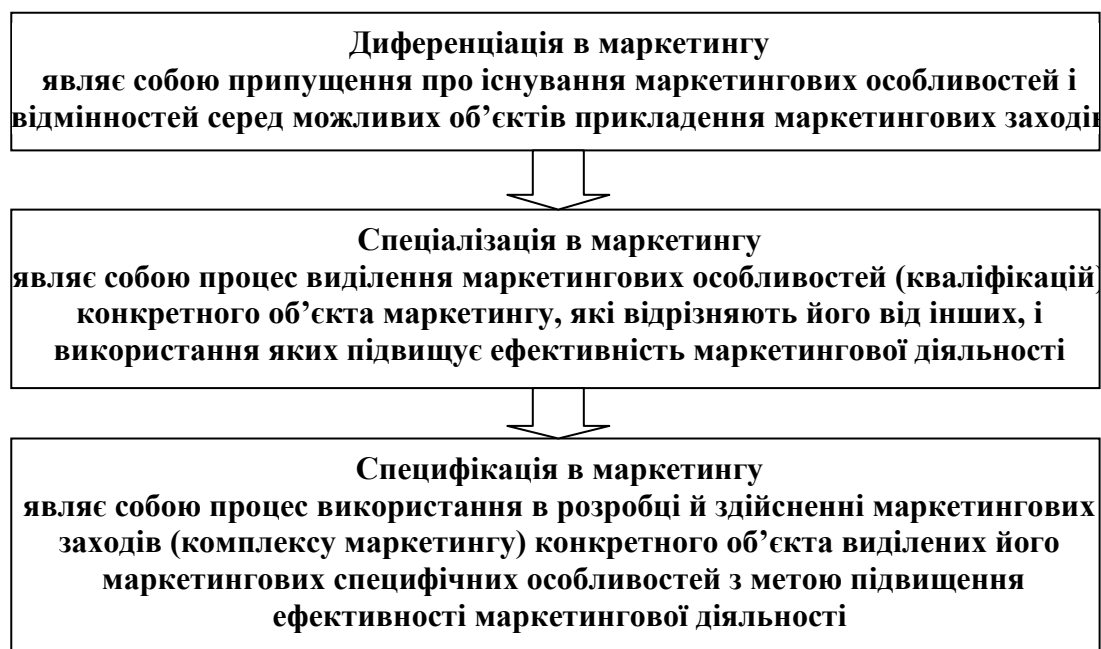


Рис. 1.3. Процес підвищення ефективності маркетингових заходів (механізму розробки комплексу маркетингу), заснований на врахуванні маркетингових особливостей об'єкта маркетингу
Джерело: розроблено автором

Висновок. Для підвищення ефективності маркетингової та виробничо-комерційної діяльності підприємств доцільно використовувати процес “диференціації – спеціалізації – специфікації” маркетингових заходів.

Анотація

Статтю присвячено дослідженням підвищення ефективності маркетингових заходів (механізму розробки комплексу маркетингу), заснований на врахуванні маркетингових особливостей об’єкта маркетингу.

Ключові слова: маркетинг, специфіка, спеціалізація, диференціація.

Аннотация

Статья посвящена исследованию повышения эффективности маркетинговых мероприятий (механизму разработки комплекса маркетинга), основанного на учете маркетинговых особенностей объекта маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, специфика, специализация, дифференциация.

Annotation. The article is devoted to improve marketing performance (the mechanism of development of the marketing mix), based marketing features of the object of marketing.

Keywords: marketing, specificity, specialization, differentiation.

Список використаної літератури:

1. Райс Э. Позиционирование: борьба за узнаваемость / Э. Райс, Дж. Траут; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.
2. Траут Дж. 22 непреложных закона маркетинга / Дж. Траут, Э. Райс; пер. с англ. – М.: АСТ, Харвест, 2009. – 160 с.
3. Траут Дж. Маркетинг снизу вверх / Э. Райс, Дж. Траут; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2009. – 224 с.
4. Траут Дж. Отличайся или погибай / Дж. Траут, С. Ривкин; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 304 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. / Ф. Котлер. – 11-е изд.; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с.
6. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / Ф. Котлер; пер. с англ. О. Литвиновой. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 224с.
7. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии. / К. Лавлок; пер. с англ. Т.В. Безвенюк. – М.: Вильямс, 2005. – 1008 с.
8. Шив Ч.Д. Курс МВА по маркетингу / Ч.Д. Шив, А. У. Хайэм; пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – 354 с.
9. Самагина О.А. Маркетинг/О.А. Самагина. – Воронеж: ВГУ, 2003. – 71 с.
10. Беквит Г. Продавая незримое / Г. Беквит; пер. с англ. – М.: Экономика, 1999. – 101 с.
11. Старков М. Переписывая Котлера [Электронный ресурс]. – Режим доступа к матер.: <http://www.ural.ru>

ДІАЛЕКТИЧНА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ

Постановка проблеми. Неминучість управління економікою, виробництвом витікає з необхідності організації, координації праці спільно діючих працівників. Відомий фахівець в сфері управління Пітер Ф. Друкер справедливо стверджував, що "управління - це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп на ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу". Не менш переконливо обґрунтовував об'єктивну необхідність управління К. Маркс, який писав: "Всяка безпосередньо громадська або спільна праця, здійснювана в порівняно великому масштабі, потребує більшою чи меншою мірою управління, яке встановлює узгодженість між індивідуальними роботами і виконує загальні функції, що виникають з руху усього виробничого організму на відміну від руху його самостійних органів. Окремий скрипаль сам управляє собою, оркестр потребує диригента".

Протягом розвитку різних періодів становлення суспільства відбувається процес розподілу праці, який і привів до виокремлення управління як самостійного виду діяльності, до виділення управлінської праці в якості специфічного, інтенсивно поширюваного, широкого поля трудової зайнятості. Проявляється яскраво виражена тенденція до збільшення частки працівників, зайнятих в управлінні, оскільки продуктивність управлінської праці росте набагато нижчими темпами, ніж продуктивність праці в матеріальному виробництві, а коло завдань управління безперервно розширюється. Управління стало не лише однією з найбільших галузей, але перетворилося на найважливішу сферу економіки, громадського життя, яка в зв'язку з швидкими темпами розвитку, глобалізації процесів в різних сферах потребує ретельного переосмислення і уточнення розуміння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням категорії "управління" займалися багато вчених. У першій половині двадцятого століття отримали розвиток чотири чітко розрізняні школи управлінської думки: школа наукового управління (Ф.У. Тейлора, Фрейми, Л. Гілбрет і Г. Гагата), адміністративна школа (А.Файоля, Л.Урвик, Д.Д. Муні, А.К. Рейлі, А.П. Слоуна), школа психології і людських відносин (М.Паркер, Ф.Мейо, Е.Мейо, А. Маслоу, К.Арджирис, Р. Лайкерта, Д.МакГрегора і Ф.Герцберга) і школа науки управління(чи кількісна школа) (Ф.Тейлор). Вагомим є внесок у розвиток теорії управління сучасних вітчизняних і зарубіжних дослідників: Л.А. Бурганова, М.Вебер, О.І. Волкова, О.В. Дев'яткіна, П.Друкер, К.В.Дубич, О.С.Курочкін, А.М.Лялин, Л.І.Лукичева, М.Мескон, В.І. Мухин, В.Д.Нємцов, Г.В.Осовська і О.А.Осовський, В.В. Пастухова, З.П. Румянцева, П.Р.Стивен та ряд інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широту дослідження поняття управління, проблеми управління діяльністю підприємства існують, оскільки не завжди управління є ефективним і соціально-орієнтованим і проблема вимагає додаткового дослідження, пошуку нових методів і інструментів, здатних зберігати тенденції і підвищувати динаміку рівня управління, а цього можливо досягти тільки тоді, коли випрацьовано розуміння базових сутнісних аспектів, які є похідними для подальшого розвитку цілісної теорії управління.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є узагальнити і розкрити розуміння категорії «управління», систематизувати основні підходи за якими визначається дана категорія; з'ясувати сутнісне розуміння понять «менеджмент» та «управління»; визначити основні підходи в управлінні, згрупувати основні принципи на яких базується управління за визначеними підходами.

Виклад основного матеріалу. Згідно аналізу сучасних наукових видань на сьогодні існує близько 300 формулювань поняття "управління" [1, с. 11], близько 1000 –

дає цьому поняттю Міжнародна асоціація з менеджменту [2, с. 6], тобто термін «управління» містить багато складових є об'ємним і широким. Якщо систематизувати різні аспекти сприйняття даної категорії, то можна виділити розгляд її як виду практичної діяльності, як науки, як мистецтва, як функції, як системи, як орган чи апарат, як взаємодія суб'єктів. В результаті можна виділити основні підходи до управління (табл. 1.)

Таблиця 1.

Основні підходи до визначення категорії «управління»

Підхід	Загальне сутнісне розуміння	Автори
Спрямований на розуміння управління як діяльності	Являє собою специфічний (особливий) вид людської діяльності. Внаслідок своєї природи та призначення управлінська діяльність характеризується рядом рис, які у взаємозв'язку відмежовують її від інших видів людської діяльності. Специфіку цієї діяльності науковці вбачають у її складності, відповідальності, необхідності практичного досвіду, знань тощо	А. Файоль, В.С. Лазарев, Г.Х. Попов, М.М. Поташник, Г.В. Атаманчук, В.А. Белошапка, І.В. Нудьга В.Д.Граждана, Р. Дафт, П.Друкер, К.В.Дубич., О.Г.Кірічок, В.К. Процюк, Л.І. Лукічова, І.І.Мазур, В.Д. Шапіро, В.І. Мухіна, В.Ф.Немцова, Л.Є. Довгань, Г.Ф.Сініок, Ф.І.Хміль та ін.
Спрямований на розуміння управління як функції	Відношення двох груп об'єктів, у якому зміна одного із них супроводжується зміною іншого; взаємозв'язок окремих частин у рамках деякого цілого.	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Н. Кузьміна, Р.С.Галькевич, І.Т. Балабанов, З.П.Румянцева, Р.Пушкар, І.Н.Герчикова
Спрямований на розуміння управління як системи	Ґрунтується на побудові системи, яка базується на певних наукових принципах, повинна здійснюватися спеціально розробленими методами і заходами, тобто що необхідно проектувати, нормувати, стандартизувати не лише техніку виробництва, але і працю, його організацію і управління.	Тейлор, Г. Гантт, Емерсон, Ф.,Л. Гільбрет, Г. Мунстерберг, М.Вебер, В.А. Белошапка, І.В. Нудьга, К.В.Дубич, О.Г.Кірічок, В.К. Процюк,
	Ґрунтується на побудові людської системи, акцент на соціологічні та соціально-психологічні аспекти поведінки її співробітників	М.Паркера Фоллетт, Э. Мэйо, А. Маслоу К. Алдерфером, Д.Мак-Клеландом, К.Арджирис, Р.Лайкерт, Д. МакГрегор, Ф. Герцберг

Спрямований на розуміння управління як процесу	Розглядається як єдиний процес дії на підприємство. При цьому менеджер зобов'язаний послідовно виконувати такі функції, як планування, організація, мотивація і контроль, які самі є процесами	Л. А.Бурганова, О. С. Курочкин, Г. В. Осовська, Н.Л. Зайцев, В. К. Складенко, І.П. Чередниченко О. І. Волкова, О. В. Девяткіна
--	--	--

* систематизовано автором за [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11;12;13]

Аналіз таблиці. 1 доводить, що сукупність підходів, які розкривають зміст поняття " управління" у більшості своїй є неоднорідними і утворюють нечіткість в його визначенні, в той же час, доповнюючи і поглиблюючи різними морфологічними одиницями суть і підкреслюючи багатогранність поняття. Це також визначає стан вивченості питання управління, доводить відсутність єдиного погодженого понятійного апарату, що свідчить про неоднозначність розуміння суті поняття " управління". Це, передусім, пояснює багатоаспектність категорії і її наявність в реальній діяльності підприємств. Також реформація ринкових відносин в Україні призвела до поширення в учбовій, науковій, прикладній літературі терміну «менеджмент», який замінив і фактично витіснив звичне українське слово «управління». Аналізуючи вітчизняні та зарубіжні роботи сфери управління [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11;12;13], слід виділити, що в більшості випадків дослідники ототожнюють поняття «менеджмент» та «управління», але ці два поняття не зовсім еквівалентні і їх ототожнення здатне призводити до плутанини, нерозуміння, нечіткості (табл. 2.)

Таблиця 2.

Сутність трактування категорій «менеджмент», «управління»

Визначення «менеджмент»		Визначення «управління»	
П. Друкер [4, с. 159-160].	специфічний вид управлінської діяльності, що обертається навколо людини з метою зробити людей здатними до спільної діяльності, надати їх умовам ефективності та згладити властиві їм слабкості	Словарь современного русского языка и литературы. – Т. 16. [14, с. 758].	управління – це: 1) дія організаційна чи керівна; 2) система органів влади; 3) сукупність приладів, за допомогою яких управляють
Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. [13, с. 18].	являє собою одну із форм управління, а саме: управління "соціально-економічними процесами у рамках підприємницької корпорації або акціонерної компанії	Тлумачний словник української мови. [15, с. 644];	1) "спрямовувати діяльність, роботу когось чи чогось, бути на чолі, виконувати, завершувати якусь справу" 2) "відати, роз поряджати справами, керувати роботою, регулювати хід будь-кого чи будь-чого, здійснювати" [8, с. 762].

Стівен П. Роббінс та Мері Коултер. [16, с. 212]	як процес координації та об'єднання робітничої діяльності інших людей таким чином, щоб вона була ефективною та результативною	Бурганова Л. А. [8, с.232]	Управління – процес, в якому діяльність, спрямована на досягнення цілей організації, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних взаємозв'язаних дій - функцій управління
---	---	----------------------------	---

Вивчивши різноманітні погляди вчених з проблематики тлумачення поняття “менеджмент”, ми дійшли висновку, що його створено шляхом дедукції поняття “управління”.

У російській та українських мовах термін "управління" в рівній мірі застосовується в управлінні державою, підприємством, виробничим колективом, технікою. Це універсальне поняття, що включає управління будь-якими об'єктами і процесами. Англійське слово "management", що означає в перекладі українською мовою "управління", менш універсальне порівняно з українським і відноситься тільки до адміністративного управління, керівництва (administration, direction) Управління державою в англійській мові характеризується терміном "government", управління різними технічними засобами звучить як "control", "steering", "driving", "piloting". Тому слово менеджмент (management) слід інтерпретувати в українській мові не як управління в широкому значенні слова, а як керівництво, адміністрування, організація справи. Відповідно термін "менеджмент" не вичерпує і зміст поняття "управління", яке включає і державне регулювання економіки, і управління підприємствами, виробництвом.

Німецький соціолог Макс Вебер писав: «після того, як капіталізм зародився і увійшов до своєї зрілої форми, функції і діяльність менеджера змінилися. В період первинного накопичення успіх підприємця залежав від розмірів капіталу, який він вкладав в справу, наявність кваліфікованих кадрів і головне - сучасної техніки і технології. Вони на 80% визначали успіх бізнесу. Але надалі успіх справи все сильніше залежав від умінь підприємця лавіювати на ринку, вигідно збувати продукцію, знати маркетинг, обходити конкурентів, знаходити вигідних постачальників і клієнтів. Коротше кажучи, успіх визначався умінням хитрувати, лавірувати в лабіринті невидимих чинників, що включають психологію споживачів, їх установки, мотиви і переваги [17, с.113]. Дана точка зору, дає нам підстави стверджувати, що управління має місце тоді, коли виникають зовнішні управлінські стосунки, коли вступають в силу міжфункціональні і міжсистемні зв'язки. Дані стосунки поширюються як на контакти мікрорівня спілкування, так і макро рівня або рівня різних інституцій. В такому разі виникає необхідність диференціації предметного застосування понять «менеджмент» та «управління». З нашої точки зору, виконання всіх завдань управління, які знаходяться в межах внутрішньої реалізації відносяться до розуміння їх в межах категорії «менеджмент», вихід на управлінські рівні, які потребують формування відповідних ділових, управлінських стосунків зовнішнього мікро та макро охоплення, задіяння для їх реалізації різних систем та технологій, слід відносити до меж категорії «управління».

Теорія управління виокремилась із соціально-економічних наук і постійно знаходиться під їх впливом. (рис.1.)

Процес диференціації, виступає як об'єктивна необхідність розвитку менеджменту, потребує інтеграції, тобто об'єднання розрізнених, виокремлених елементів і видів управлінської діяльності. При цьому, чим вища ступінь диференціації менеджменту, тим складніша його інтеграція в управлінській діяльності. Інтеграційно-

системні підходи, які синтезують інструменти і технології з різних сфер діяльності, дозволяють сьогодні розглядати кожний з видів менеджменту, в залежності від об'єкту, як окремий вид управлінської діяльності, особливо це стосується стратегічного та корпоративного менеджменту, це в певній мірі, ще раз пояснює багатоаспектність і широту управлінських теорій.

Ефективність процесу управління залежить в першу чергу від вибудови принципів за якими він реалізується. У своїй основі наука управління має у своїй основі систему базових положень, принципів, які властиві тільки їй, і при цьому спирається на закони, що вивчаються іншими науками, пов'язаними з управлінням.

Саме слово "принцип" походить від латинського *principium* - початок, основа. У принципах узагальнюються усі відомі сучасній науці закони і закономірності, а також емпіричний досвід. Основними завданнями науки управління є вивчення і практичне застосування принципів розвитку усієї сукупності управлінських стосунків і різних форм їх прояву при визначенні цілей, розробці планів, створенні економічних і організаційних умов для ефективної діяльності трудових колективів.

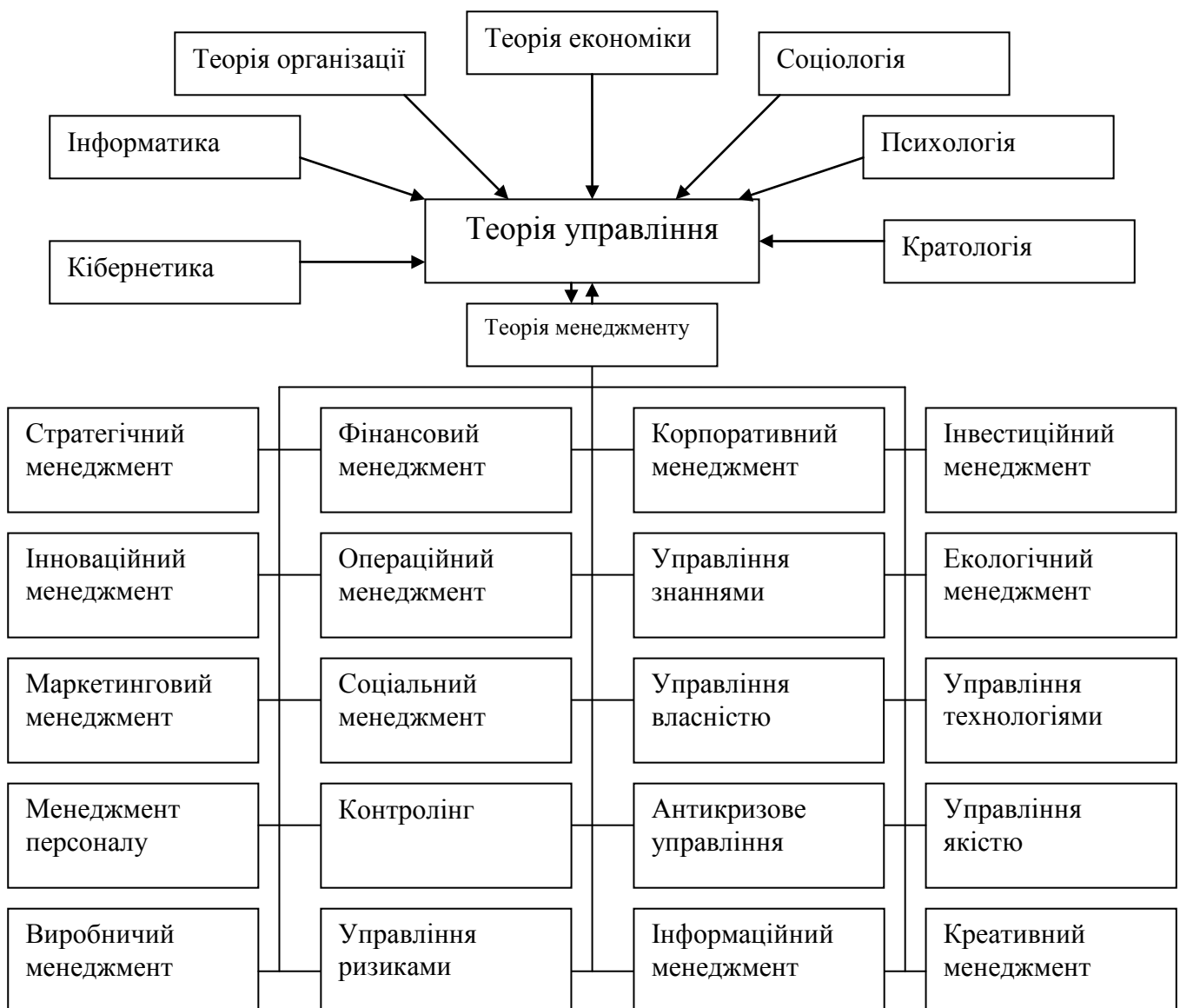


Рис.1. Формування теорії управління і диференціація видів менеджменту.

Вперше принципи раціонального управління були сформульовані в 1912 р. американським менеджером Г.Емерсоном в книзі «Дванадцять принципів

производительности». Однак основоположник наукової організації праці, «теорії адміністрування» А. Файоль, наголошує на думці, що кількість принципів управління не обмежена. І це дійсно має сенс, так як будь-яке правило займає своє місце серед принципів управління, на той період, коли практика підтверджує його ефективність.

Існує ряд різних підходів до класифікації принципів управління, які досліджені в роботах [3; 7; 10; 18; 19]. Закономірності управління діють не окремо, а в своїй сукупності, тому не можна управляти діяльністю людей, не знаючи, на якій основі і яким чином слід з'ясовувати їх дії. Але закономірності управління діють в сукупності всіх законів соціально-економічної системи, це ускладнює проблему їх застосування, яка не може бути відірваною від економічних, соціальних і інших законів. Тому класифікація принципів управління не має єдиного підходу і розглядається кожним дослідником в залежності від їх групування за різними ознаками:

- за ступенем обґрунтованості – наукові і буденні. Наукові принципи такі, які можуть бути сформульовані на основі пізнання законів і закономірностей і містять в собі вимоги до мислячого об'єкту, орієнтуються на пізнавальну діяльність. До буденних відносяться принципи, які сформульовані людиною на основі власного сприйняття дійсності, традицій і інтуїції.

- за мірою універсальності - загальні і особливі. Загальні (універсальні) принципи діють в усіх матеріальних системах, особливі (специфічні) характерні для конкретних ситуацій, процесів, різних аспектів управлінської діяльності в залежності від рівня розвитку системи.

- за масштабом дії – внутрішньорівневий зв'язок (принцип індивідуальної роботи), міжрівневий зв'язок (принцип корелятивного зв'язку суб'єкта і об'єкту управління, принцип зворотного зв'язку), зовнішній зв'язок (принцип галузевого зв'язку між підприємствами).

Усі принципи пов'язані між собою, і тільки їх комплексне застосування забезпечує успіх функціонування і розвитку підприємства як цілісної системи. В зв'язку з цим, всі принципи управління можна згрупувати в певні підгрупи, кожна з яких несе загальні і прикладні характеристики. (рис.2.)



Рис.2. Загальні принципи управління (розроблено автором за [19])

Досвід вирішення великих соціально-економічних проблем спирається на два основні підходи, на дві традиції, що йдуть ще від Тейлора і Мейо в класичному менеджменті. Перший підхід - це програмно-цільовий, «механістичний», який формується на підставі принципів науковості і майстерності управління. Другий підхід, "органічний", базується на врахуванні факторів зовнішнього впливу, культурних особливостей об'єкту управління, що у своєму макроваріанті відомий як "концепція модернізації" і базується на технологічних принципах управління діяльністю.

Перший підхід припускає постановку завдання, пошук рішень, оцінку альтернатив, вибір оптимального шляху, формування програми і забезпечення її інфраструктури (керівних органів і інститутів, системи збору і аналізу інформації, зворотних зв'язків і контролю).

Принципи науковості і мистецтва управління вимагають розробки і реалізації практичної концепції управління, побудованої на основі досліджень, використанні новітніх наукових інструментів. Але в свою чергу програмно-цільовий підхід повинен доповнюватися мистецтвом управління, яке вимагає відповідних умов для інтеграції з органічним підходом. Тому мета і цінності наукового пізнання є головним питанням аксіологічних передумов науки. За для досягнення економічних результатів в діяльності підприємства наука управління повинна претендувати «не лише на інженерну розробку засобів досягнення цілей, але і на об'єктивізацію процесу цілепокладання, включаючи підкорення економічної політики задачам виходу на об'єктивно задану оптимальну траєкторію економічного зростання» [20, с. 14]. Аксіологічні принципи в програмно-цільовому підході в управлінні базуються на комплексності, адекватності, ієрархічності, що в свою чергу дозволяє вибудувати систему управління орієнтовану на розвиток.

Другий підхід має свою особливість, яка виокремлює певні "межі управління", тобто межі силової дії на поведінку підсистем керованого об'єкту. У рамках другого підходу передбачається, що зміна небажаної, "неправильної" поведінки елементів керованої системи або об'єкту управління в цілому повинна відбуватися "м'яко", не по зовнішньому примусу, а внутрішньому позову.

Існують три основні характеристики в технологіях управління діяльністю: організаційно-технологічна, соціально-психологічна і соціально-економічна, які включають ряд принципів. Організаційно-технологічна сторона управління це - переважно організаційно - розпорядницька, адміністративно - виконавча діяльність, до якої відносять наступні принципи: розподіл праці, ієрархічності і зворотного зв'язку, оптимального поєднання централізації і децентралізації. З позиції соціально-психологічного управління слід виділити принципи: цільової спрямованості, мотивації, демократизації, співвідношення прав, обов'язків і відповідальності. До соціально-економічних можна віднести принципи: поєднання права господаря і участі робітників в управлінні (принцип демократії), стимулювання, конкуренції, галузевого і регіонального управління,

Основним завданням принципу ефективності (оптимальності) є досягнення поставленої мети в можливо короткий термін і при менших витратах матеріальних засобів і людської енергії. Ефективність управління забезпечується інтегративною взаємодією необхідних принципів і технологій їх реалізації за трьома вище зазначеними технологіями управління. Важливу роль грають експерименти, маркетингові дослідження, вони допомагають розкрити зовнішні і внутрішні процеси в усій їх складності і різноманітності, дають керівникам достовірну інформацію, дозволяючи оцінити ефективність тієї або іншої системи управління.

Принципи інтеграції та розвитку є базою для поєднання різних методів та технологій обох виділених підходів. За принципом інтеграції в процесі управління відбувається регулювання міри участі, вирівнювання навантаження, оптимізація зв'язків, ефективне використання ресурсів, досягнення синергетичного ефекту спільної діяльності. Принцип розвитку дозволяє змінювати системи у міру накопичення інформації, що

отримується із внутрішнього та зовнішнього середовища, визначає стратегічний характер управління, його цілеспрямованість і перспективність;

Обидва підходи мають у своєму арсеналі досить засобів для ефективної реалізації, але кожен у своїх межах. Сильними сторонами першого підходу являються добре розроблені науково-технічні засоби, включаючи економіко-математичні методи, моделювання, штучний інтелект і т.д., які постійно нарощують свою потужність. Сформовані програми обладують властивістю концентрації зусиль і засобів, контрольованості і конкретності, що доводить їх аксиологічне спрямування. Сильною стороною другого підходу є опора на механізми самоуправління, гомеостазису, авторегулювання, в даному випадку акцент зміщується на здатність об'єкту управління до власного розвитку, а управління розуміється як дія на цей процес розвитку у бажаному відношенні (швидкість, напрям, радикальність і т. ін.).

Висновки. Таким чином, управління є складна багатовимірна категорія, яка постійно видозмінюється і удосконалюється. Проведений синтез і узагальнення поглядів різних дослідників на найбільш складні і дискусійні питання теорії управління та менеджменту, дозволили виокремити управління як базову категорію, яка включає в себе широкий спектр різного роду підходів і інструментів реалізації з різних сфер наукового пізнання. В свою чергу поняття «менеджмент» входить в склад системи загального процесу управління, через побудову і реалізацію цілей та їх досягнення за рахунок ефективної побудови внутрішніх процесів на підприємстві. Але поряд з цим аналітика доводить, що в умовах динамічного розвитку суспільства технології окремих видів менеджменту в комплексі їх реалізації можуть інтегруватися в окремі види управління, що буде дозволяти розглядати управління в новому спектрі розуміння.

Анотація

В статті узагальнено і розкрито розуміння категорії «управління», з'ясовано сутнісне розуміння понять «менеджмент» та «управління». Визначено основні підходи в управлінні, згруповано основні принципи управління.

Ключові слова: менеджмент, підходи, принципи.

Аннотация

В статье обобщенно и раскрыто понимание категории "управление", выяснено сущностное понимание категорий "менеджмент" и "управления", определены основные подходы в управлении, сгруппированы основные принципы управления.

Ключевые слова: менеджмент, подходы, принципы.

Summary

The conception of management category is generalized and expanded, the essence of "management" are clarified. The main approaches of management are defined and the main principles of management are classified.

Key words: management, approaches, principles.

Список використаних джерел:

1. Пастухова, В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність / В.В.Пастухова. - К.:Київ.нац.торг.-ек.ін-т, 2002. – 386 с.
2. Лукичева, Л.И. Управление организацией: учеб. пос. / Л.И.Лукичева. – М.: "Омега-Л", 2006 – 360 с.
3. Румянцева, З.П. Менеджмент організації / З.П.Румянцева, Н.А.Саломатин – М.: Инфра, 1995.– 432 с.
4. Друкер, П. Эффективное управление: [пер. с англ.] / П.Друкер. – М.: Гранд, 2002. – 304 с.

5. Мухин, В.И. Основы теории управления: учеб. / В.И.Мухин. – М.: Изд-во “Экзамен”, 2003 – 256 с.
6. Немцов, В.Д. Менеджмент організацій: навч. пос./ В.Д.Немцов, Л.Є.Довгань, Г.Ф.Сініюк. – К.: ТОВ “УВПК “ЕксОб”, 2000. – 392 с.
7. Дубич, К.В. Основі теорії управління менеджменту: Навч. пос. / К.В.Дубич, О.Г.Кірічок, В.К.Процюк. – К.: “Пектораль”, 2005 – 104 с.
8. Бурганова, Л. А. Теория управления : учеб. пособие для студ. высш. уч. зав. / Л. А. Бурганова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 153 с.
9. Курочкин, О. С. Управління підприємством (процесний аспект) : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. С. Курочкин. – К. : МАУП, 1998. – 140 с.
10. Осовська, Г. В. Менеджмент організацій : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К. : Кондор, 2005. – 860 с.
11. Зайцев, Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием : учеб. пособие для студ. высш. уч. зав. / Н. Л. Зайцев. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 455 с.
12. Экономика предприятия (фирмы) : учеб. / под ред.: проф. О. И. Волкова, доц. О. В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 601 с.
13. Мескон, М. Основы менеджмента: [пер. с англ.] / М.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
14. Словарь современного русского языка и литературы. – Т. 16. – М.; Л.: Изд-во “Наука”, 1964. – 1610 с.
15. Тлумачний словник української мови. – Т. 4. – К.: Вид-во “Аконіт”, 2000. – С. 642-664.
16. Стивен, П. Р. Менеджмент / П.Р.Стивен, М.Коултер. - Изд.: Вильямс, 2007. – 1056 с.
17. Вебер, М. Господарство і суспільство: зб. статей. / М.Вебер. – М.:ІНИОН, 1972. – 432 с.
18. Кунц, Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций: [пер. с англ.] / Г. Кунц, С. О’Доннел. – 1981. – 250 с.
19. Лялин, А.М. Теория менеджмента: ученик для вузов. Стандарт 3-го поколения / А.М.Лялин. – СПб: Питер, 2009. – 464 с.
20. Ананьин, О.И. Экономика: наука и/или искусство/ О.И.Ананьин // Вопросы экономики – 2007. – № 11. – С. 4-24.

УДК: 636.4

Лугова О.І.

ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА

Постановка проблеми. Посткризовий розвиток підприємств галузі свинарства Південного регіону та ствердження його ринкової природи значною мірою залежать від економічного потенціалу, його адаптивності та сприйнятливості до впливу кон’юнктурних факторів, методів управління. Важливість розробки цієї проблеми обумовлена об’єктивною необхідністю врахування ринкових сигналів: мінливих цін, коливань попиту та пропозиції сільськогосподарської продукції на ринку, змін смаків покупців, обсягів ввезеного імпортного продовольства – у системі управління економічним потенціалом сільськогосподарських виробників та визначає їх конкурентні

позиції. У зв'язку з цим, економічний механізм, що формується в цей час в аграрному секторі економіки, повинен мати ряд нових рис, обумовлених значними змінами в принципах і методах господарювання. До них відноситься: гнучкість, здатність адаптації до ринкових умов, що змінюються, стратегічна спрямованість на забезпечення конкурентоспроможності.

Важливою складовою системи управління економічним потенціалом є організаційний чинник, від рівня розвитку якого і упереджувальної адаптивності до можливих змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі залежатиме успішна діяльність суб'єктів господарювання.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Питання аграрних перетворень, формування різноманіття форм власності й форм господарювання, вдосконалення управління в аграрній сфері в умовах ринку одержали достатнє висвітлення в наукових працях таких вчених: О.Д. Гудзинського [1], Й.С. Завадського [3], М.Й. Маліка [2], Г.І. Мостового, П.Т. Саблука [2], В.В. Юрчишина [4] та інших. Але в умовах відставання процесу формування якісно нового механізму управління економічним потенціалом підприємств галузі свинарства, непослідовності заходів реформаційної політики уряду, проблематика обґрунтування напрямків вдосконалення управління на підприємствах аграрного сектору економіки із урахуванням ринкових перетворень не втратила своїй науковій актуальності й практичній значимості.

Недостатня розробленість діючих схем виробничого механізму, а також варіантів, сценаріїв, моделей і інструментів, що враховують особливості сучасних умов, у яких функціонують підприємства галузі свинарства, а також регіональну специфіку, залишає широкі межі для наукових розробок.

Виклад основного матеріалу. При переході до ринкових умов господарювання змінам піддаються практично всі складові управління економічним потенціалом підприємств галузі свинарства: стратегічне бачення бізнесу та визначення місії й цілей підприємства, формування системи стратегій їх досягнення, алгоритми та технології реалізації стратегії, коректування дій персоналу підприємства. Це визначається імперативами забезпечення конкурентних переваг і припускає приведення маркетингової стратегії підприємств у відповідність із ринковою кон'юнктурою, а також зміну організаційної структури апарата управління.

Тому формування сучасної ринково-конкурентної стратегії підприємств галузі свинарства, визначення зовнішніх умов її реалізації представляються практично важливими та актуальними з погляду забезпечення моделювання механізму системи управління економічним потенціалом, що відповідає умовам ринку. При її розробці необхідно враховувати специфіку ринкових відносин в аграрному секторі економіки, очевидна необхідність продуманого та зваженого підходу до осмислення сутності кон'юнктурних змін на ринку, вибір вивіреної стратегії управління, обґрунтованої моделі ринкової поведінки підприємств різних форм власності й господарювання.

Наявний економічний потенціал, якісні параметри та раціональне поєднання його елементів у процесі господарської діяльності є вихідною передумовою виробництва конкурентоспроможної продукції.

Для Миколаївської області, на матеріалах якої було виконано поглиблене дослідження проблеми формування результативної системи управління економічним потенціалом підприємств галузі свинарства із урахуванням ринкових реалій, даний підхід припускає врахування таких особливостей, як суттєво застаріле технічне обладнання та технології виробництва, нерозвиненість інфраструктури, зруйновані економічні зв'язки.

Таким чином, даний аспект проблеми, що розглядається обумовлений особливою гостротою й галузевою специфікою вирішення завдань вдосконалення управління економічним потенціалом на підприємствах галузі свинарства, доцільністю використання ними територіально-регіональних факторів (ресурсних, організаційно-інституціональних, фінансових, господарсько-маркетингових та ін.), необхідністю формування системи

адаптованого до ринкових умов виробничого менеджменту й, отже, впровадження ринкових реформ аграрного сектору економіки.

Стратегічна, тактична і оперативна результативність підприємств як соціально – економічних формувань залежить від дієвості системи управління їх розвитком з орієнтацією на забезпечення стратегічної конкурентоспроможності. Така вимога може бути реалізована лише в умовах сформованості системи управління та її складової – управління організаційним розвитком як координаційного регулятора взаємодії усіх елементів системи. При цьому нами акцент зроблено на забезпечення збалансованості потенціалів підприємств як сукупної цілісності з орієнтацією на стратегічні цілі та динамічно-стійкий розвиток.

Підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємств галузі свинарства розкривається у наступних аспектах:

- результативний - функціонування галузі для отримання продукції;
- ресурсний - використання сировини, матеріалів;
- технологічний - включає систему способів і методів виробництва, переробки і реалізації продукції;
- ефективності - передбачає окупність витрат при одночасному їх скороченні на одиницю продукції.

Таким чином, підвищення ефективності свинарства слід розглядати як неперервний науково-обґрунтований процес удосконалення найбільш ефективних засобів виробництва. Це потребує вирішення наступних проблем:

- повного використання генетичного потенціалу тварин, правильної організації и чистопородного розведення свиней, міжпородного схрещування, гібридизації і т.д.;
- технологія утримання стада тварин, основана на правильній організації формування стада і штучного запліднення, впровадження раціональних методів годівлі, удосконалення організації утримання і ветеринарного обслуговування тварин;
- покращення структури стада, яка характеризує динаміку і виробничу спрямованість свинарства. У зв'язку з цим важливим фактором розширеного відтворення є встановлення біологічно і економічно раціональної тривалості утримання в господарстві маточного поголів'я;
- впровадження штучного запліднення сприяє підвищенню ефективності свинарства, так як дозволяє зменшити кількість кнурів і тим самим збільшити місткість приміщень і знизити витрати кормів і праці на одиницю продукції;
- нерозривний зв'язок з селекційно-генетичними, технологічними, технічними факторами, які пов'язані з розвитком спеціалізації, концентрації і кооперації виробництва, оптимізацією розмірів комплексів і ферм, удосконалення системи організаційно-економічних взаємовідносин, організацією і оплатою праці, обліку і звітності.

Розглядаючи процес управління у функціональному розрізі, дослідники, зазвичай, підкреслюють його організаційно-планову і контрольно-облікову сутність, пропонуючи схожі у своїй основі варіанти назв функцій управління, які і інтегруються в управлінський процес. Найбільш часто цей процес визначають такі функції, як планування, організація, контроль, оперативне регулювання і облік. Даний перелік вважався основоположним, по крайній мірі, протягом XX століття, включаючи його другу половину.

У наведеному переліку функцій управління виробництвом перше місце повинно належати функції прогнозування, в задачі якої входить визначення стратегічних напрямів розвитку об'єкта управління.

На відміну від інших наведених функцій управління, функція прогнозування не передбачає конкретного способу дій управлінського персоналу, безпосередньо пов'язаного зі сферою матеріального виробництва, оскільки її задачами є:

- правильна постановка проблеми;
- альтернативні варіанти (напрями) вирішення проблеми;
- позитивні і негативні явища, можливі в кожному альтернативному варіанті;

- надання інформації, необхідної особам, відповідальним за вибір варіанту, тобто за прийняття конкретного рішення.

Таким чином, задача прогнозу є чисто інформаційною, тобто він повинен з визначеною мірою ймовірності відповісти на питання, що може бути і при яких умовах.

Принциповою задачею прогнозування є визначення можливих напрямів стратегії розвитку підприємства. Прогноз повинен забезпечити осіб, які приймають рішення по цій стратегії, достовірною інформацією і визначеним інструментарієм для виконання безпосередніх функцій стратегічного управління.

Прогресивний розвиток підприємств галузі свинарства неможливий без поглиблення спеціалізації й посилення концентрації сільгоспвиробництва, а його індустріалізація та інноваційний розвиток є визначальними передумовами встановлення міжгосподарських кооперативних зв'язків та інтеграції. За умови подальшої спеціалізації та концентрації сільгоспвиробництва, тобто масового випуску великої кількості сільгосппродукції, яка є переважно сировиною для подальшої переробки, виникає потреба у чіткій регламентації господарських взаємовідносин між сільськогосподарськими, зберігаючими, переробними, транспортними підприємствами та мережею збуту готової продукції.

Успішна реалізація визначених задач формування результативної системи управління економічним потенціалом підприємств галузі свинарства неможлива без вирішення комплексу задач у сферах організаційного розвитку галузі і розвитку її кадрового потенціалу.

У рамках даної групи заходів планується професійна підготовка кадрів масових професій, підвищення кваліфікації інженерно-технічних і управлінських кадрів, по організації національних і міжнародних стажувань з метою обміну досвідом.

У сфері науково-дослідної і інноваційної діяльності передбачена активізація наукових розробок і впровадження передового досвіду у практику свинарства. Основні зусилля слід зосередити на науковому забезпеченні селекційно-племінної діяльності, на удосконаленні кормо забезпечення, ветеринарній діяльності, на розробці вимог біобезпеки, на розвитку і удосконаленні технологій промислового і дрібнотоварного вирощування і відгодівлі свиней.

Висновки. Особливості функціонування підприємств галузі свинарства на сучасному етапі обумовлені неоднозначним впливом ринкових перетворень на їх економічний потенціал: з одного боку, вони визначені змінами, що супроводжуються значним трансформаційним спадом виробництва, відволіканням значної частки потенціалу аграрного сектору економіки від виробничого використання на структурні перетворення, які проводилися при явній відсутності чіткої концепції, а значний масштаб руйнувань економічного потенціалу підприємств галузі свинарства обумовлений накладенням на траєкторію трансформаційного спаду виробництва ефекту руйнування сталої системи коопераційно-господарських зв'язків, слабкістю державного регулювання процесу формування ринку сільськогосподарської продукції, недостатністю заходів підтримки вітчизняних товаровиробників. З іншого боку, у ході ринкової реформи в аграрному секторі економіки в минулому закладені передумови становлення й перспективного розвитку підприємництва як феномена ринкової економіки.

Анотація

У статті обґрунтовується комплексний підхід до формування результативної системи управління економічним потенціалом підприємств галузі свинарства, застосування відповідних новим умовам господарювання методів управління.

Ключові слова: економічний потенціал, управління, аграрні підприємства, галузь свинарства, ринкові умови.

Аннотация

В статье обосновывается комплексный подход к формированию результативной системы управлением экономическим потенциалом предприятий отрасли свиноводства, применения соответствующих новым условиям хозяйствования методов управления.

Ключевые слова: экономический потенциал, управление, аграрные предприятия, отрасль свиноводства, рыночные условия.

Annotation

This article explains the formation of an integrated approach to efficient system of control economic potential enterprises pig industry, the use of appropriate new economic conditions management.

Keywords: economic potential, management, agricultural enterprises, pig industry, market conditions.

Список використаних джерел:

1. Гудзинський О. Д. Формування системи управління за умов розвитку інтеграційних зв'язків АПК / О.Д. Гудзинський, Н.В. Гайдамак // Вісник Академія праці і соціальних відносин. – 2005. - № 2. – С. 30-39.
2. Саблук П. Т. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств / П. Т. Саблук, М. Й. Малік, Ю. С. Коваленко, І. Ф. Баланюк, Л. І. Березка // Інститут аграрної економіки УААН. — К. : ІАЕ УААН, 2003. — 205 с.
3. Балановська Т. І. Сільський сектор України на рубежі тисячоліть / Т. І. Балановська, Й. С. Завадський, В. І. Залевський, В. М. Косенко // У 2 т. / НАН України; Інститут економіки — К., 2000. - Т. 1 : Потенціал сільського сектора. — 396с.
4. Юрчишин В.В. Науково-методологічні та організаційні основи розвитку системи управління аграрним сектором економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2003. - № 1. – С. 17-25.

УДК: 631.1.027:635

Грибова Д.В.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПІДХОДІВ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ОВОЧІВНИЦЬКОЇ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Значення овочів у житті людини важко переоцінити. Овочі є незамінними продуктами харчування, які багаті на різноманітні вітаміни, мінеральні речовини, мікроелементи, фітонциди. Деякі з них сприяють знищенню хвороботворних мікробів (лук, часник), інші можуть забезпечити людині добову потребу у йоді (крес-салат), а є такі, що виводять радіонукліди з організму (баклажани). Але усі овочі сприяють зміцненню імунітету людини, покращенню самопочуття. Тому вважаємо необхідним подальше розширення асортименту овочевої продукції в Україні.

Але забезпечення нормального функціонування галузі неможливе без чітко налагодженої системи маркетингу у господарстві. Система маркетингу в овочівництві тісно пов'язана із системою агромаркетингу. Необхідність створення маркетингових систем стає дедалі актуальнішою в умовах глобалізації економіки України, коли все більше виробників сільськогосподарської продукції виходять на світовий ринок.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Проблема удосконалення інструментів маркетингу в овочівницькій галузі була в центрі уваги вітчизняних вчених. Різні її аспекти представлено в роботах Т.О. Артюх [1], А.В. Гуменюка [2], О.І. Лебединської [3], А.А. Решетова [4], Г.М. Рябенка [5] та інших.

В той же час, наукові розробки в основному орієнтовані на вимоги, що не відповідають сучасним маркетинговим підходам, а практичний досвід успішної роботи виробників овочевої продукції поки недостатній для розробки власних маркетингових механізмів.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є формування маркетингових підходів ефективного функціонування овочівницької галузі.

Виклад основного матеріалу. Формування ефективного механізму в овочівницькій галузі передбачає необхідність впровадження системи маркетингу, проведення досліджень купівельного попиту, формування попиту і випуск екологічно безпечної овочевої продукції у відповідності з попитом споживача.

На нашу думку, при впровадженні маркетингових підходів в системі функціонування овочівницької галузі необхідно враховувати чітко налагоджені інфраструктурні функції - перевезення, зберігання, розподіл овочевої продукції та відпрацьована практика діяльності оптових ринків (рис. 1).

Дослідження ринку овочевої продукції обумовили необхідність збільшення масштабів її виробництва, оперативної реалізації і удосконалення механізму ціноутворення. Важливий важіль встановлення збалансованого попиту та пропозиції овочевої продукції є роздрібна ціна. Забезпечення цінової еластичності виступає регулятором трудових і фінансових ресурсів.

Покупець у першу чергу звертає увагу на чистоту, свіжість овочевої продукції. Якість овочевої продукції тісно пов'язана з її споживчими і купівельними властивостями, які в сприйнятті покупця нероздільні й виступають як єдина інтегрована категорія. Кращим способом рішення цих завдань виступає реалізація стандартів, що регламентують діяльність систем якості.

Задоволення всіх купівельних переваг допускає сегментацію ринку, пошук незайнятих ніш, що, в остаточному підсумку, забезпечує максимальну реалізацію овочевої продукції із збереженням витрачених на її виробництво всіх видів ресурсів.



Рис. 1. Маркетингові підходи ефективного функціонування овочівницької галузі* *складено автором

Важне значення для виробництва овочевої продукції має управління ефективністю організаційного фактора, в основі якого перебуває обґрунтована система спеціалізації і концентрації виробництва. Зміст організації праці відображається в загальних, найбільш істотних, систематично повторюваних її рисах, тобто в законах організації.

Дослідження показують, що структура і обсяги пропозиції в овочівницькій галузі визначається, насамперед, місцевими можливостями, тобто валовим виробництвом товаровиробників. Оцінка особливостей динаміки розвитку овочівницького ринку дозволяє зробити наступні висновки: даний продовольчий ринок формується і розвивається як крупний міжрегіональний оптовий ринок; у цілому ринок овочевої продукції насичується більшим чином за рахунок завезення продукції з інших регіонів; обсяги продовольчих потоків дуже слабо регулюються з урахуванням інтересів місцевих виробників.

Аналіз складних тенденцій показує, що при оцінці позицій виробників овочевої продукції необхідно дотримуватися диференційованого підходу. У зв'язку із цим доцільно виділити, принаймні, групу підприємств-виробників та групу підприємств-переробників.

Наші розрахунки дають підстави стверджувати, що всі овочівницькі господарства можна підрозділити на три категорії: відстаючі, стабільні та лідери. При цьому спостерігається великий розкид у показниках і необхідність їхньої систематизації для більш ефективного регулювання умов.

Аналіз ситуації показує, що темпи зростання продовольчого ринку різко відстають від темпів споживання місцевої овочівницької продукції. Протягом ряду років спостерігається значне зниження виробництва овочів, посилення конкурентної боротьби і звідси непередбачене зростання цін.

Проблемами розвитку виробничої бази сьогодні стурбовані всі виробники овочівницької продукції. Власне виробництво овочів дає підприємствам певну конкурентну перевагу на ринку, тому що за рахунок ритмічності поставок знижується собівартість продукції, підвищується її якість може забезпечуватися безперервна робота торговельних мереж.

Однак розвиток виробничого потенціалу овочівницької галузі визначає обсяги пропозиції, потребує значних фінансових витрат і характеризується тривалими строками окупності, що не дозволяє оперативно змінити ситуацію на овочівницькому ринку за рахунок активізації місцевих ресурсів.

Проведені дослідження показали, що далеко не всі ринкові зміни залежать тільки від поведінки виробників та їхньої активності. Вплинути на зміни кон'юнктури та методи управління маркетингом можуть такі фактори як: зміни в доходах споживачів; можливе зниження цін на товари - субституту (замінники); зміна податкової системи та інші заходи державного регулювання.

При цьому варто підкреслити фактори, що здатні вплинути на зміну кон'юнктури ринку, і вгадати, який з них стане ключовим у даний конкретний момент вкрай важко. Проте, попит на овочеву продукцію збільшується, що в основному пов'язане із зростанням доходів споживачів. Прогрес очевидний, і, як видно, ця тенденція збережеться в найближчій перспективі.

Нарощування маркетингового потенціалу овочівницької галузі у динамічних ринкових умовах багато в чому визначається впливом різноманітних факторів маркетингового середовища. У числі яких, можна виділити такі базові як: конкурентна боротьба всередині галузі; загроза появи товарів і послуг-субститутів (замінників); здатність постачальників диктувати свої умови; загроза появи нових конкурентів; здатність покупців диктувати свої умови.

Для виробників овочівницької продукції до числа найважливіших факторів, що визначають їхню конкурентну перевагу можна віднести стан виробничого потенціалу, що вимірюється кількісно-якісними показниками виробничої діяльності. Вони характеризують ринкові можливості виробників овочевої продукції, підвищення якості овочів,

маневрування в ціноутворенні, тобто визначає маркетинговий потенціал, який повинен бути реалізований через відповідні маркетингові стратегії.

Нестабільність ринку овочів часто змушує виробників встановлювати ціни нижче собівартості - для збереження ринкової позиції та частки. Оцінка складного положення демонструє неприпустиму, з погляду продовольчої безпеки, величину, що становить імпортна продукція, яка продається за більш низькими цінами, але часто при сумнівній якості.

Дослідження показують, що попит на овочівницьку продукцію має виражений сезонний характер. Його підйом спостерігається в березні, пік доводиться на травень - вересень, починаючи з жовтня - він спадає. Така циклічність визначається, насамперед, сезонністю виробництва даного виду продукції. При цьому слід зазначити, що застосовувані методи додаткового стимулювання покупців для підтримки попиту на овочівницькому ринку швидко копіюються конкурентами й підприємствам, що суперничають, доводиться додавати чимало зусиль для збереження своїх ринкових позицій.

Висновки. Доведено, що при впровадженні маркетингових підходів в системі функціонування овочівницької галузі необхідно враховувати чітко налагоджені інфраструктурні функції - перевезення, зберігання, розподіл овочевої продукції та відпрацьована практика діяльності оптових ринків.

Встановлено, що важке значення для виробництва овочевої продукції має управління ефективністю організаційного фактора, в основі якого перебуває обґрунтована система спеціалізації і концентрації виробництва. Зміст організації праці відображається в загальних, найбільш істотних, систематично повторюваних її рисах, тобто в законах організації.

Проведені дослідження показали, що далеко не всі ринкові зміни залежать тільки від поведінки виробників та їхньої активності. Вплинути на зміни кон'юнктури та методи управління маркетингом можуть такі фактори як: зміни в доходах споживачів; можливе зниження цін на товари - субститути (замінники); зміна податкової системи та інші заходи державного регулювання.

Анотація

Статтю присвячено формуванню маркетингових підходів ефективного функціонування овочівницької галузі та дослідженню питань формування конкурентних переваг виробників овочевої продукції.

Ключові слова: маркетинг, ефективність, овочівництво, галузь, виробництво, асортимент.

Аннотация

Статья посвящена формированию маркетинговых подходов эффективного функционирования овощеводческой отрасли и исследованию вопросов формирования конкурентных преимуществ производителей овощной продукции.

Ключевые слова: маркетинг, эффективность, овощеводство, отрасль, производство, ассортимент.

Summary

The article is devoted to formation of marketing approaches of effective functioning of vegetable-growing branch and research of questions of formation of competitive advantages of manufacturers of vegetable production.

Key words: marketing, efficiency, vegetable growing, branch, manufacture, assortment.

Список використаних джерел:

1. Артюх Т.О. Маркетингове забезпечення діяльності підприємств на овочевому ринку в структурі кластерних формувань / Т.О. Артюх // Економіка АПК. – 2009. - № 3. – С. 144-148.
2. Гуменюк А.В. Маркетинг в овочівництві України / А.В. Гуменюк // Економіка АПК. – 2011. - № 10. – С. 60-63.
3. Лебединська О.І. Аналіз маркетингової ситуації ринку овочів// Ринкова трансформація економіки АПК: Кол. монографія у 4-х ч. - Ч.4./За ред. П. Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнєва. - К., ІАЕ, 2002. - С.406-408.
4. Решетов А.А. Маркетинговые исследования рынка овощей / А.А. Решетов, А.Р. Смирнов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – №7. – С. 13-15.
5. Рябенко Г.М. Роль маркетингової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності овочеконсервного підкомплексу АПК / Г.М. Рябенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. –2007. – Вип. 3 (42). – Т. 2. - С. 114– 118.

УДК: 331.101.3:338

Максименко А.Г., Юськів Ю.О.

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ СНІГУРІВСЬКОГО РАЙОНУ

Постановка проблеми. На сьогодні досить таки важливою проблемою постає мотивація працівників, адже саме персонал є головною складовою успішної діяльності підприємства.

Мотивація необхідна для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань. Адже, чим більше мотивований працівник, тим краще і швидше він виконає свою роботу, а підприємство досягне кращих результатів і отримає більший прибуток.

Основним мотиваційним фактором виступає оплата праці, адже вона є основним джерелом доходів, але не слід забувати і про нематеріальну мотивацію. Тому керівник на підприємстві повинен використовувати комплексний підхід до формування мотиваційного механізму, тобто створення таких умов, які б максимально сприяли підвищенню трудової мотивації працівників.

Особливо актуального значення тема мотивації праці набуває для сільськогосподарських підприємств, де проблема людського капіталу та його зацікавленості у праці стоїть дуже гостро.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні підвалини сучасного розуміння механізмів мотивації закладено дослідниками різних часів, серед яких А. Сміт, Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Тейлор, Е. Мейо, А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, М. Вебер, Ф. Герцберг та ін.

Пошуки сучасних вчених-економістів України, таких як Амоша О.І., Бандур С.І., Богиня Д.П., Ведерніков М.Д., Дмитренко Г.А., Долішній М.І., Єгоркіна Т.О., Карлін М.І., Колот А.М., Нижник В.М., Піддубна Л.П. та ін., істотно збагатили наукові уявлення про соціальні та економічні чинники й методи мотивації персоналу в системі мотивації персоналу.

Метою даної статті є провести аналіз діючої системи мотивації персоналу на сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району та запропонувати шляхи її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм мотивації праці представляє собою складну систему соціально-економічних відносин між працівниками всередині підприємства [1].

На мотивацію людини впливають багато факторів - винагорода, оцінка, професійний розвиток та перспективи професійного росту, рівень загальної культури і т.д. Більше того, різні працівники мотивовані по-різному. Тому одним з головних завдань керівника підприємства стає здатність не просто розпізнати справжній мотив кожного свого співробітника, але і максимально задовольнити його [2].

Базою дослідження мотивації персоналу було обрано сільськогосподарські підприємства Снігурівського району, тому у таблиці 1 пропонуємо ознайомитися з основними з них.

Перераховані у таблиці 1 підприємства ми відносимо до основних, тому що саме вони показали найкращі результати по показниках у галузі сільського господарства. Також дана таблиця показала, що провідні господарства Снігурівського району знаходяться у приватній власності. Щодо основної продукції виробництва, то бачимо, що переважає виробництво зернових культур. Досить часто зустрічається виробництво овочів і дуже мало господарств, що займаються галуззю тваринництва.

Таблиця 1

Перелік основних сільськогосподарських підприємств Снігурівського району*

№ п/п	Назва підприємства	Місце розташування	Форма власності	Спеціалізація, основна продукція
1	ТОВ „Виробничо сільськогосподарська компанія «Світ-Агро»	с. Червона Долина	приватна	Вирощування зернових культур
2	ТОВ „Ареал Снігурівка”	м. Снігурівка	приватна	Виробництво птиці
3	ТОВ „Агро-Ютас”	с. Новопетрівка	приватна	Вирощування зернових та технічних культур
4	ДП „Південне”	с. Євгенівка	приватна	Вирощування зернових культур
5	ПСП „Зоря”	с. Тамарине	приватна	Вирощування зернових культур
6	ПОСП „Дружба”	с. Центральне	приватна	Вирощування зернових культур
7	ПОСП „Свобода”	с. Вавилове	приватна	Вирощування зернових культур
8	ПОСП „Куйбишевське”	с. Куйбишеве	приватна	Вирощування зернових культур
9	ПОСП „Веселий Кут-III”	с. Кобзарці	приватна	Вирощування зернових культур
10	ПОСП ім. Суворова	с. Червона Зірка	приватна	Вирощування зернових культур
11	ПП „Приватна виробнича фірма „Агросвіт”	с. Новопетрівка	приватна	Вирощування зернових культур, овочів

12	ПП „Сеол-Агро”	м.Снігурівка	приватна	Вирощування зернових культур,овочів
13	ТОВ «Ольвіялатінвест»	с.Партизанськ	приватна	вирощування зернових, вирощування свиней, великої рогатої худоби, виробництво молока

*Побудовано автором на основі даних УАПР Снігурівської райдержадміністрації

Далі на основі Звітів Ф 1-К проаналізуємо чисельність, рух та склад працівників за 2010-2012роки (табл.2,3).

Аналізуючи дані таблиці 2 бачимо, що показники кількості зайнятих на сільськогосподарських підприємствах у 2010 та 2011роках були незмінними, а вже порівнюючи їх з 2012 роком спостерігаємо тенденцію до зниження кількості працівників сільського господарства Снігурівського району майже втричі, а точніше на 68,3% або на 1067 осіб. Зменшилась кількість керівників на 252 особи або ж у відсотковому вираженні на 60%, ще гірша картина спостерігається з робітничим персоналом, де їх кількість зменшилась більше ніж втричі.

Таблиця 2

Структура зайнятих за 2010 – 2012 роки на сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району

Показники	2010	2011	2012	Темп росту	2012 р. у % до 2010 р.
Керівники та спеціалісти	420	420	168	-252	40,0
Робітники	1142	1142	327	-815	28,6
Всього працюючих	1562	1562	495	-1067	31,7

Дослідивши рух та склад керівного персоналу, також спостерігаємо тенденцію до зниження майже всіх показників у 2012 році порівняно з 2010 та 2011 роками, де вони були однаковими. Збільшилась лише кількість керівників віком до 30 років більш як в 3рази.

Таблиця 3

Склад та рух працівників, які займають посади керівників та спеціалістів за 2010 – 2012 роки на сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району

Показники	2010	2011	2012	Темп росту	2012 р. у % до 2010 р.
Вікова структура					
До 30 років	16	16	51	35	319,0
50 років і старше	132	132	33	-99	25,0
З них жінок 55 років і старше, чоловіків 60 років і старше	32	32	13	-19	41,0
Освітня структура					
Вища освіта	192	192	109	-83	56,8
Середня	215	215	59	-156	27,4

Структура за статтю					
Жінки	102	102	65	-37	63,7
Чоловіки	318	318	103	-215	32,4
Рух працівників					
Прийнято	23	23	4	-19	17,4
Вибуло	12	12	4	-8	33,3

Щодо вікової структури, то бачимо, що найбільшу питому вагу у 2010-2011 роках займають працівники віком 50 років і старше, але у 2012 році їх кількість значно зменшилась, аж на 75% або на 99 осіб. Що стосується жінок і чоловіків пенсійного віку, то слід зазначити, що їх кількість у 2012 році зменшилась більше ніж удвічі. Аналізуючи освітню структуру бачимо, що у 2012 році порівняно з попередніми роками кількість працівників з вищою освітою зменшилась майже вдвічі з 192 до 109 осіб, а з середньою на 72,6%. Дослідивши структуру за статтю, можна відстежити зменшення кількості працюючих (жінок на 36,3%, а чоловіків майже втричі). Що стосується прийнятих, то їх кількість зменшилась, що є негативним явищем; зменшення кількості вибувщих працівників є позитивною характеристикою.

Аналізуючи процеси мотивації працівників сільськогосподарських підприємств Снігурівського району нами було проведене опитування працівників управління, за даними якого керівництво могло б звернути увагу на вдоволення чи невдоволення своїх працівників умовами роботи.

Спочатку розглянемо I блок анкети, що стосується питань мотивації праці персоналу на підприємствах (табл.4).

Таблиця 4

Зведені дані I блоку анкети мотивації працівників «Які форми мотивації праці існують у Вашій організації?» у сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району*

Варіанти відповідей	У % до загальної кількості опитаних
Видача премій	25
Організація спільних свят	19
Подарунки	16
Підвищення заробітної плати	6
Підвищення за посадою	8
Листи подяки (дипломи, сертифікати)	26

*Побудовано автором за результатами анкетування

Аналізуючи поставлене запитання у таблиці 4 бачимо, що майже на одному рівні знаходяться відповіді про видачу премій та листів подяк близько 25%. Організація спільних свят обрали 19% опитаних. Подарунки були згадані 16% респондентів. Підвищення заробітної плати і просування за посадою зазначено 6% і 8% опитаних відповідно.

У II блоці анкети очікувано розподілилися відповіді на питання «Яка з форм мотивації найбільш ефективна для стимулювання трудової діяльності?» (табл. 5). Тут найбільш значущими показниками виступили підвищення зарплати (49%) та премії (32%). Частка інших форм незначна.

Зведені дані II блоку анкети мотивації працівників «Яка з форм мотивації найбільш ефективна для стимулювання трудової діяльності?» у сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району*

Варіанти відповідей	У % до загальної кількості опитаних
Премії	32
Покращення умов праці	5
Підвищення заробітної плати	49
Підвищення за посадою	7
Листи подяки	3
Організація спільних свят	2
Інше	2

*Побудовано автором за результатами анкетування

Як форма мотивації у сільськогосподарських підприємствах переважає преміювання, тому доцільним було дослідження способів щодо стану одержання премій (табл.6)

Таблиця 6

Зведені дані III блоку анкети мотивації працівників «Стан одержання премій» у сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району*

Варіанти відповідей	У % до загальної кількості опитаних
Премії Ви отримуєте:	
Як регулярне доповнення до зарплати	4
За успішне виконання роботи	34
Нерегулярно	38
Не отримували премій	20
Інше	4

*Побудовано автором за результатами анкетування

Дивлячись на наступний блок відповідей на питання щодо стану одержання премій 4% опитаних відзначили, що додаткову винагороду вони отримують як регулярне доповнення до зарплати, за успішне виконання роботи премії отримує третина опитаних. Нерегулярно отримують і не отримують премії зовсім 38% і 20% відповідно.

Аналізуючи результати дослідження по сільськогосподарським підприємствам Снігурівського району можна зробити такі висновки:

1) У 2010 та 2011 роках показники щодо кількості зайнятих, складу та руху працівників залишились незмінними.

2) Якщо ж брати до уваги показники 2012 року і порівнювати з аналогічними за попередні роки, то майже завжди спостерігається тенденція до зниження, окрім кількості керівників віком до 30 років, яка збільшилась у 3 рази.

3) Розглядаючи питання щодо форм мотивації, то можна сказати, що працівники в основному орієнтуються на матеріальне стимулювання, а саме на видачу премій. Так як на підприємствах підвищувати заробітну плату можливо лише за встановленими вимогами законодавства, то премії керівництво може видавати на власний розсуд, в залежності від фінансового стану підприємства. Дивлячись на те, що сільське господарство має сезонний характер, то і більшу частину додаткової винагороди працівники отримують у літній час у період польових робіт за успішне виконання поставлених завдань.

Висновки. Проаналізувавши систему мотивації на сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району бачимо, що її рівень досить низький, тому люди не мають бажання залишатися працювати на селі і відїжджають у місто, щоб заробити собі на життя, а особливо це стосується молоді, бо вони не бачать перспективи свого майбутнього у селі.

На жаль, сьогодні, працедавці не зацікавлені надавати певні гарантії, премії, переваги, моральні стимули підлеглим, оскільки думають лише про власне збагачення, а добробут трудового персоналу обмежується мінімальною заробітною платою, а винагорода чи премія є настільки незначною і неоціненою, що працівник відмовляється повністю реалізуватись на робочому місці.

Отже, на сьогодні низькі показники оплати праці, непристосовані для максимальної реалізації трудового потенціалу робочі місця, неефективна законодавча система – все це стримує повну віддачу найманих працівників до високопродуктивної роботи. Людина, яка отримує мінімальну заробітну плату, не зацікавлена працювати заради добробуту і вигоди підприємства, що призводить не лише до втрат сучасного суспільного продукту, але й негативно позначається на динаміці економічного зростання країни.

Анотація

У даній статті нами було розглянуто поняття мотивації персоналу, проаналізовано методичні підходи до формування ефективного мотиваційного механізму, досліджено мотивацію персоналу в системі функцій менеджменту, розглянуто організаційну структуру діяльності підприємств та запропоновано шляхи удосконалення механізму мотивації праці персоналу на прикладі сільськогосподарських підприємств Снігурівського району Миколаївської області.

Ключові слова: мотивація, механізм мотивації, матеріальна та нематеріальна мотивація, форми мотивації, преміювання, заробітна плата.

Аннотация

В данной статье нами было рассмотрено понятие мотивации персонала, проанализированы методические подходы к формированию эффективного мотивационного механизма, исследованы мотивацию персонала в системе функций менеджмента, рассмотрены организационная структура деятельности предприятий и предложены пути совершенствования механизма мотивации труда персонала на примере сельскохозяйственных предприятий Снигиревского района Николаевской области.

Summary

In this article to us it was the notion mechanism of motivation, analyzed methodological approaches to the formation of an effective motivation mechanism investigated the motivation of staff in the system management functions, organizational structure discussed activities of the enterprise and suggests ways of improvement of the motivation of the personnel on the example of agricultural enterprises Snigirevskaya the Mykolaiv Oblast.

Список використаної літератури:

1. Харченко М. Оплата праці: реформування на основі Єдиної тарифної сітки / М. Харченко // Україна: аспекти праці. — 2005. — №7 — С. 3-9.
2. Мельник Т.Г. Основи економічного аналізу / Т.Г. Мельник — Київ, 2002. — 321 с.
3. Інвестиційний паспорт Снігурівського району [електронний ресурс]. Режим доступу: http://invest.mkoda.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/3486/p_snigurivka_ua.
4. Звіт про чисельність, склад та рух працівників, які займають посаду керівників та спеціалістів за 2010-2012 роки / за даними Управління агропромислового розвитку Снігурівської райдержадміністрації.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ТРАНСПОРТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Проблема вдосконалювання управлінської діяльності на автотранспортних підприємствах є досить актуальною. Це пов'язано також з тим, що існуючі або пропонувані раніше теоретичні підходи не повною мірою адаптовані до сучасних українських умов, не враховують специфіку трансформаційних процесів в українській економіці й спадщину планової економічної системи. Формування умов для ефективної управлінської діяльності знаходить своє відбиття й безпосередньо впливає на успіх підприємства в цілому, а також позначається на благополуччі співробітників, мотивації до трудової діяльності й рівні прибутковості транспортних підприємств у цілому. Вигідне географічне положення дозволить Україні в перспективі одержувати значні доходи від експорту автотранспортних послуг, у тому числі від здійснення транзитних перевезень по своїх комунікаціях. Саме це обумовлює необхідність систематизації знань в області управління транспортними підприємствами, дослідження й наукового обґрунтування ряду питань, пов'язаних із трансформацією широко застосовуваного функціонального управлінського підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теоретичні й методологічні засади дослідження процесів формування і функціонування транспортно-логістичних систем представлені в працях таких відомих вчених як: Д.Дж. Бауерсокс, Д. Бенсон, С. Гриценко, С.Дж. Джонсон, О. Дороховський, Є. Змієв, Є. Крикавський, В. Лукінський, І. Морозов, А. Сумець, А. Таничев та ін. Недостатня вивченість окремих теоретичних і прикладних аспектів проблеми визначають актуальність досліджуваної тематики і коло розглянутих питань.

Формулювання цілей статті. Основною метою нашого дослідження стала розробка рекомендацій щодо удосконалення управління транспортно-логістичною діяльністю.

Виклад основного матеріалу досліджень. Транспортні комунікації поєднують всі частини території країни, що є необхідною умовою її територіальної цілісності, єдності її економічного простору [12]. Вони зв'язують Україну зі світовим співтовариством, будучи матеріальною основою забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків держави і його інтеграцій у глобальну економічну систему.

Транспортна система забезпечує умови економічного росту, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і якості життя населення. Географічні особливості України визначають пріоритетну роль транспорту в розвитку конкурентних переваг країни з погляду реалізації її транзитного потенціалу. Доступ до безпечних і якісних транспортних послуг визначає ефективність роботи й розвитку виробництва, бізнесу й соціальної сфери. Географічна й технологічна доступність транспортних послуг визначає можливості територіального розвитку економіки й соціальної сфери.

Вартісні характеристики перевезень будь-якої продукції (транспортний тариф) відображаються безпосередньо на її кінцевій ціні, додаються до витрат на виробництво, впливають на конкурентоспроможність продукції й зону її збуту.

Швидкість транспортного сполучення впливає на ефективність економічних зв'язків і рухливість населення. Ріст швидкості доставки вантажів і пасажирів дає відчутний економічний і соціальний ефект. Під час перевезення вантажів він виражається у вивільненні оборотних коштів підприємств, а під час перевезення пасажирів - у вивільненні часу людей, що може бути використаний на інші цілі.

Здешевлення й прискорення автотранспортних перевезень дозволять зблизити віддалені друг від друга регіони країни, підвищити якість життя населення й рівень

ділової активності, зміцнити територіальну єдність країни й створити більш сприятливі умови для реалізації потенційних економічних і соціальних можливостей кожного українського регіону.

Роль транспорту в забезпеченні обороноздатності й національної безпеки України обумовлена ростом вимог до мобільності Збройних Сил України. Безпека транспортної системи визначає ефективну роботу аварійно-рятувальних служб, підрозділів цивільної оборони й спеціальних служб і в такий спосіб визначає умови підвищення загальнонаціональної безпеки й зниження терористичних ризиків.

Важливу роль у соціально-економічному розвитку країни грає безпека й екологічність транспортної системи. В умовах посилення уваги суспільства до екологічних факторів зниження шкідливого впливу транспорту на навколишнє середовище має велике соціальне значення й може вплинути на розвиток міських агломерацій.

Таким чином, стан розвитку транспортної системи країни є одним з найважливіших факторів на шляху підвищення ефективності функціонування окремих транспортних підприємств.

Однак в Україні економічна ситуація й стан транспортної інфраструктури характеризуються рядом процесів, у тому числі протиріччями, обумовленими об'єктивними тенденціями її розвитку й економіки країни в цілому. Одним з підсумків є невідповідність результатів проведених перетворень поточним інвестиційним програмам і стратегічним цілям. Це супроводжується структурними зрушеннями й глибинними соціально-економічними змінами.

За результатами проведених перетворень транспортне підприємство повинне являти собою цілісний механізм зі строго визначеними взаємозв'язками між окремими підрозділами компанії, пов'язаними з допомогою ефективно виконуваних організаційних процесів (рис. 1).



Рис. 1. Базові процеси на транспортному підприємстві

На процес формування системи управління транспортними підприємствами, як і на процес її подальшого вдосконалювання, впливає ряд факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства. До таких факторів варто віднести наступні: фактори технологічного характеру, внутріфірмові фактори, фактори ринкового характеру, управлінські фактори (рис. 2).



Рис. 2. Фактори формування системи управління транспортним підприємством

Вплив кожної групи факторів може бути різноспрямованим, може як позитивно, так і негативно позначатися на сукупних характеристиках організаційної структури управління транспортними підприємствами. З урахуванням впливу даних факторів можна досліджувати інструментарій розвитку систем управління транспортними підприємствами на основі процесно-орієнтованого підходу.

Аналіз міжнародної практики функціонування систем управління транспортними підприємствами, а також її порівняння із принципами роботи українських транспортних підприємств дозволяють систематизувати основні риси функціонування таких систем на території України. Дані характеристики зазначені на рис. 3.



Рис. 3. Характеристики української моделі управління транспортними підприємствами

Багато характеристик впливають на ефективність функціонування українських транспортних підприємств. Впровадження процесно-орієнтованого підходу до управління дозволить досягти наступних результатів:

- впровадження нових структур управління, підвищення його гнучкості;
- розвиток механізмів саморегулювання;
- зміна принципів ціноутворення, зниження витрат експлуатації;
- формування організаційних структур, що відповідають ринковим потребам;
- стимулювання інноваційної активності окремих транспортних підприємств;
- розвиток системи самоконтролю на транспортних підприємствах;
- підвищення уваги до потреб споживачів транспортних послуг.

Сучасні принципи роботи українських транспортних підприємств засновані на домінуванні функціональної структури управління. Це веде до того, що окремі підрозділи підприємства починають розвиватися відосібно, без урахування механізму взаємодії із загальними цілями транспортного підприємства. Закріплює дану практику традиція розробки окремих стратегій розвитку для кожного функціонального відділу підприємства.

Можна виділити кілька самостійних напрямків (видів) стратегії в рамках роботи транспортного підприємства (рис. 4).



Рис. 4. Структура змісту стратегії підприємства транспорту

На схемі видно, що центральним напрямком стратегічного планування на транспортних підприємствах у сучасних умовах повинна стати стратегія координації й інтеграції бізнес-процесів, що визначає способи взаємодії функціональних підрозділів підприємства, нагромадження, обробки й перерозподілу інформаційних потоків. Саме від рішень в сфері координації залежить досяжність всіх інших стратегічних цілей транспортного підприємства.

Зокрема, мова йде про підвищення якості управління транспортним підприємством. Виходячи зі змісту якості управління й ідеї впровадження процесного підходу необхідно виділити ще одну функцію – інформаційну (блок «Спеціальні функції») (рис. 5).



Рис. 5. Функції якості управління

У загальному вигляді методика оцінки ефективності функціонування системи управління транспортного підприємства представлена на рис. 6.



Рис. 6. Схема методики оцінки ефективності функціонування системи управління транспортним підприємством

Аналіз існуючих теоретичних і практичних підходів до оцінки ефективності управління в рамках організації дозволяє виділити наступні напрямки аналізу різних сторін ефективності управління як складових загальної ефективності:

1. Економічні показники ефективності управління.
2. Ефективність у забезпеченні зовнішньої й внутрішньої соціальної політики; відношення цілей організації й суспільства.
3. Ефективність управління як саморегульованої системи; адаптаційна здатність до вимог науково-технічного прогресу, змін соціальних умов виробництва.
4. Ефективність інформаційної системи; інформаційне забезпечення управління й керуючого впливу на організацію.

Реалізованість розробленої стратегії розвитку транспортного підприємства, націленої на вдосконалення системи управління, визначається включеністю в її розробку широкого кола зацікавлених осіб. На різних етапах – у розробці, обговоренні, затвердженні й коректуванні стратегії, повинні брати участь представники кожної із зацікавлених груп. Саме використання такої схеми розвитку транспортного підприємства дозволить виконати умови для досягнення найбільш ефективного управління, що залежить від якості управлінських рішень.

Якість управлінських рішень прямо визначається кількістю переробленої інформації й строками готовності результатів. Ефективне управління немислимо в цей час без автоматизації процесів вирішення великої кількості завдань і впровадження технічних засобів, програмного забезпечення й інформаційних технологій. Процес автоматизації на транспортному підприємстві ускладнений тим, що в цей час присутня величезна кількість готових варіантів технологій і абсолютно відсутня яка-небудь система показників ефективності або порівняння при їх виборі. Перш ніж почати процес автоматизації управлінської діяльності на транспортному підприємстві, необхідно представити його як системний об'єкт, що у результаті планованих впливів на нього переходить у новий стан і оцінюється новими значеннями або якісними показниками, обраними як показники стану організації.

Висновки. Концепція логістичного управління формуванням і розвитком транспортно-логістичних систем спрямована на інтеграцію учасників системи вантажо- і товароруку на основі встановлення між ними взаємовигідних партнерських відносин при одночасному забезпеченні їх зацікавленості в досягненні кінцевої мети функціонування системи. Логістична концепція управління транспортом дозволяє по-новому поглянути на транспорт як на складову частину єдиного економічного процесу руху матеріального потоку, що повинне дозволити мінімізувати витрати руху матеріального потоку по всіх логістичних ланцюгах.

Анотація

Доведено, що транспортна система забезпечує умови економічного росту, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і якості життя населення. Досліджено та науково обґрунтовано ряд питань, пов'язаних із трансформацією широко застосовуваного функціонального управлінського підходу. Розроблено рекомендації щодо удосконалення управління транспортно-логістичною діяльністю.

Аннотация

Доказано, что транспортная система обеспечивает условия для экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения. Исследовано и обосновано ряд вопросов, связанных с преобразованием широко используемого функционального управления. Разработаны рекомендации по улучшению управления транспортно - логистической деятельностью.

Summary

It is proved that the transport system ensures the conditions for economic growth, rising of competitiveness of national economy and life quality of population. Was investigated and grounded a number of issues associated with the conversion of a widely used approach of functional management. Were developed recommendations for improving of management of transport and logistics activities.

Список використаних джерел:

1. Гриценко С.Г. Стратегія випереджального розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні / С.Г. Гриценко // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 10. – С. 35-37.
2. Джонсон С.Дж. Современная логистика, 7-е издание / Джонсон С.Дж., Вуд В.Д., Вордлоу Д.Л., Мерфи П.Л. / Перевод с английского. – М.: Вильмас, 2007. – 620с.
3. Дороховський О.М. Удосконалення управління транспортно-логістичною системою причорноморського регіону / О.М. Дороховський // Таврійський науковий вісник: Збірник наукових праць ХДАУ. – Вип. 77. – Херсон: Айлант, 2011. – С. 251-258.
4. Дороховський О.М. Аналіз стану та перспективи розвитку транспортно-логістичної інфраструктури України / О.М. Дороховський // Таврійський науковий вісник: Зб. наук, пр. ХДАУ. – Херсон: Айлант, 2013. – Вин. 82. – С. 195-200.
5. Електронний ресурс – режим доступу: ukrlogistika.com.ua
6. Електронний ресурс – Офіційний веб-сайт Міністерства інфраструктури України – режим доступу: <http://mtu.gov.ua>
7. Змиев Е.И. Транспортная логистика на предприятии: мнения экспертов по ключевым вопросам / Е.И. Змиев // Логистика: проблемы и решения. - 2008. - № 1. - С. 16-19.
8. Крикавський Є.В. Логістика: традиційні і нетрадиційні сфери використання / Є.В. Крикавський, Р. Патора // Вісн. нац. ун-та “Львівська політехніка”. Логістика. – 2006. – № 552. – С. 62-75.
9. Лукинский В. Экономическая оценка затрат на логистику при международных автомобильных перевозках / В. Лукинский, Е. Будрина, Ю. Машин // Дистрибуция и логистика. – 2007. – № 9. – С. 40-43.
10. Морозов И.В. Управление перевозками на базе логистической концепции Sust in time / И.В. Морозов // Логистика: проблемы и решения. – 2006. – № 5. – С. 68-72.
11. Сумец А.М. Реинжиниринг бизнес-процессов внутрипроизводственной логистической системы / А.М. Сумец // Логистика: проблемы и решения. – 2006. – № 4 (5). – С. 49-61.
12. Таничев А.В. Логистика / Таничев А.В. - М: Издательский Дом «Конус», 2007. – 258 с.

УДК: 331.101.3:631.11

Мазко Р.В.

НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ЯК ОСНОВА МОТИВАЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. У даний час для більшості підприємств і організацій величезну роль відіграє формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку, а також збереження параметрів виробничих процесів у швидко змінних умовах зовнішнього і внутрішнього середовищ. Трансформації, що відбуваються

в економіці нашої країни, впливають на свідомість людей, їхню ціннісну і мотиваційну структуру. Це обумовлює необхідність глибокого аналізу трудової поведінки людей та дослідження процесу мотивації, адже від того, які мотиви керують людиною, як вона розуміє свою трудову діяльність залежить її ставлення до роботи.

Звідси виникає об'єктивна необхідність вивчення й розуміння внутрішніх механізмів мотивації праці, які б змогли за допомогою дійових важелів і стимулів підвищити зацікавленість працівників продуктивно і якісно працювати, сприяли підвищенню їх конкурентоспроможності, забезпечували якісне оновлення трудового менталітету. Необхідним є також формування такого мотиваційного механізму, який був би здатний поєднати в єдиний вузол цілі і результати діяльності персоналу, щоб на практиці реалізувати цілісну орієнтовану мотивацію та високопродуктивну працю.

Стан вивчення проблеми. Проблема мотивації праці персоналу в умовах сьогодення залишається предметом досліджень багатьох вчених-економістів. При дослідженні нематеріального фактора в стимулюванні праці найманих працівників були проаналізовані наукові результати, що викладені у працях В. Врум, Ф. Гілберт, Л. Гілберт, Ф. Герцберг, Г. Емерсон, Е. Лоулер, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, Е. Мейо, Д. Мак-Клелланд, Л. Портерт, А. Сміт, Ф. Тейлор, А. Файоль, М. Фоллер, О. Шелдон та ін. Значний внесок у створення та розвиток теорії і практики мотивації персоналу зробили вітчизняні вчені В.Г. Андрійчук, О. А. Бугуцький [1], В.В. Вітвіцький, В.С. Дієсперов, А.М. Колот, І.І. Лотоцький, М. Й. Малік, М.І. Нижній, В.Н. Парсяк, М.П. Поліщук, Є.І. Ходаківський, В.В. Юрчишин та ін. Проте динамічна зміна виробничих та ринкових умов господарювання в аграрному секторі вимагає нових наукових досліджень. Гострою у цьому контексті являється проблема адаптації нематеріальної мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств до умов їх ринкової трансформації конкурентного розвитку та інших нових реалій господарювання. Це зумовило необхідність проведення даного дослідження.

Завдання і методика досліджень. Мета досліджень полягає у визначенні умов застосування нематеріальної мотивації як основи мотиваційного механізму управління персоналом на підприємстві.

Результати досліджень. Мотивування являє собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує і активізує її. Своєю чергою мотивація праці являє собою прагнення працівника задовольнити свої потреби; в загальному розумінні - це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які зумовлюють людину до трудової діяльності і надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей.

Система мотивації персоналу є однією з важливих складових як системи управління персоналом в організації, так і системи безпеки підприємницької діяльності. Правильно розроблена система мотивації дозволяє не лише активізувати потенціал людини у напрямі досягнення мети, але й приносить задоволення працівникові в процесі праці через задоволення його потреб та забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства.

Загальновідомо, що мотивація – це здатність людини через працю отримати можливість задовольняти свої матеріальні і нематеріальні потреби [3]. У процесі дослідження доведено, що ключовим індикатором ефективності мотиваційного механізму підприємства є досягнення його сталого розвитку, а критеріями – підвищення продуктивності праці і, на цій основі, зростання прибутковості та конкурентоспроможності підприємства, посилення екологічної безпеки та вирішення соціальних проблем (рис. 1).



Рис.1. Мотиваційні індикатори функціонування сільськогосподарського підприємства [4]

В основі поширеного методу аналізу людських потреб - піраміди Абрахама Маслоу лежать, як відомо, примітивні людські запити: безпека існування, наявність їжі і т. д. Ці потреби, з часом трансформувалися в так званий компенсаційний пакет підприємств по-різному, але, в загальному, схожим чином: тариф, посадовий оклад, різні премії і винагороди, надбавки і доплати, медична страховка. Можливо, зараз набагато більш важливими стають такі матеріальні інструменти мотивації, як кредит на житло, опціон на акції, пенсійний план [4].

Більш істотну роль у довгостроковій перспективі грає верхня частина піраміди, нематеріальна, до якої відносяться:

- створення умов для самореалізації людини;
- формування командного духу та шанобливого, позитивного клімату в колективі;
- надання можливостей навчання, кар'єрного росту;
- суспільне визнання трудової діяльності, імідж роботодавця.



Рис. 2. Методи мотивації трудової діяльності [6]

Нематеріальна мотивація – це процес спрямований на немонетарне заохочення та формування корпоративного духу працівників, що сприяє підвищенню зацікавленості персоналу в якості своєї роботи (рис. 3).

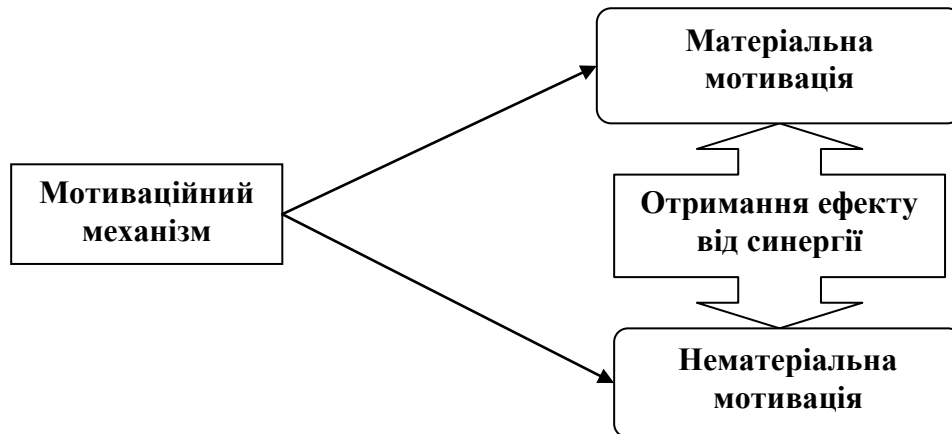


Рис. 3. Схема взаємозв'язку матеріальної та нематеріальної складової мотиваційного механізму підприємства [5]

Нематеріальну мотивацію поділяють на нормативну, примусову та стимулювання (рис. 4).



Рис. 4. Класифікація способів нематеріальної мотивації [1]

Демотиваційними факторами можуть стати і комплексні проблеми підприємства, і цілком нешкідливі, на перший погляд, явища, які, тим не менш, ведуть до зниження результативності праці. До таких факторів ми відносимо наступні:

- неправильну розстановку пріоритетів у компанії, невміння планувати;
- неузгодженість дій керівництва;
- слабку інформованість співробітників, яка часто стає причиною появи найнесподіваніших чуток: це ускладнює обстановку і призводить до стресів;
- авторитарний стиль управління безпосереднього керівника і, як наслідок, придушення ініціативи працівника;
- відсутність командної роботи;
- невміння адекватно оцінити потенціал працівника, відсутність кар'єрних перспектив;
- ігнорування особистісних особливостей при розподілі завдань;
- зменшення обсягу роботи, скорочення посадових обов'язків або службових повноважень;
- неучасть у процесі прийняття рішень;
- зниження зарплати;
- не залученість в процес планування і/або постановки завдань;
- зміна назви посади на менш престижну;
- зниження розміру премії [2].

Розрізняють матеріальні і нематеріальні форми мотивації (табл. 1) [3].

Форми мотивації

Матеріальна		Нематеріальна
Пряма	Непряма	
Погодинна /відрядна оплата праці; преміювання трудових досягнень; участь у прибутках компанії; оплата навчання.	- Надання пільг для придбання (оплати) житла; - пільги на проїзд у транспорті; організація харчування на підприємстві.	- Підвищення привабливості праці в даній організації за рахунок: - можливості кар'єрного росту; - отримання права дорадчого голосу при прийнятті рішень керівництвом; - підвищення кваліфікації; організації гнучкого графіка роботи.

Нематеріальна мотивація направлена на підвищення лояльності співробітників до компанії одночасно із зниженням витрат на компенсацію співробітникам їх трудовитрат. Під нематеріальним ми розуміємо такі заохочення до високорезультативної роботи, які не видаються співробітнику у вигляді готівки чи безготівкових грошей, але можуть вимагати від компанії інвестицій в якість робочої сили, а саме: можливість розвитку і навчання, планування кар'єри, оздоровлення; пільгове харчування тощо [2]. Основний ефект який досягається до допомогою нематеріальної мотивації - це підвищення рівня лояльності та зацікавленості співробітників в компанії.

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом або модульна система компенсації вільним часом. Особливість мотивації вільним часом полягає в тому, що розходження в навантаженні працівників, які обумовлені роботою в різний час доби і дні тижня, компенсуються безпосередньо наданням вільного часу, а не грошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі. 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 цих країн. Використання гнучких форм зайнятості (скорочений робочий день, збільшення відпустки, гнучкий графік роботи, надання відгулів та ін.) надає можливість вибору працездатному населенню між робочим часом та відпочинком.

До моральних способів мотивації відноситься визнання заслуг (особисте та публічне). Суть особистого визнання полягає в тому, що працівники, які позитивно виділилися у справах підприємства, згадуються в доповідях вищому керівництву фірми чи особисто представляються йому, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь, персонально вітаються дирекцією з нагоди свят чи сімейних дат [5].

Науковці відмічають, що кожна людина індивідуальна, і в кожній людині є індивідуальні потреби, які вона бажає задовольнити працюючи на підприємстві. Таким чином, при побудові системи мотивації керівнику слід пам'ятати, що не можна мотивувати всіх працівників однаково. Це допоможе йому зробити систему мотивації економічно ефективною. Система нематеріальної мотивації повинна бути різною не тільки для працівників різних рівнів, але і враховувати соціальний статус, вік, стать працівника, а також його психологічні особливості.

Висновки та пропозиції. На сьогоднішній день все більша увага надається розробці методів нематеріального стимулювання. Дедалі більше почали розроблятися кадрові стратегії, зокрема керівниками підприємств, що мають фінансовий успіх на ринку. Такі стратегії включають різноманітні аспекти управління процесом праці, у тому числі і нематеріальну мотивацію працівників.

Безумовно, для кожного конкретного працівника повинна бути побудована окрема система стимулювання з урахуванням: особистих якостей, наявності тих або інших ресурсів в організації, стилем керівництва в компанії і у відділі. Дієвість запропонованих методів може бути оцінена лише з часом. Проте, зарубіжний досвід дозволяє стверджувати, що нематеріальні методи дають можливість успішно застосувати їх для вирішення задач підвищення ефективності діяльності працівників.

Анотація

В даній статті мотивація розглянута як самостійний вид діяльності, спрямованої на те, щоб викликати необхідну реакцію або поведінку в процесі управління людьми. Представлено основні різновиди нематеріальних методів стимулювання та можливість їх використання на підприємстві.

Ключові слова: мотивація, нематеріальна мотивація, мотиваційний механізм, методи мотивації, трансформаційні процеси, продуктивність праці.

Аннотация

В данной статье мотивация рассмотрена как самостоятельный вид деятельности, направленной на то, чтобы вызвать необходимую реакцию или поведение в процессе управления людьми. Представлены основные разновидности нематериальных методов стимулирования и возможность их использования на предприятии.

Ключевые слова: мотивация, нематериальная мотивация, мотивационный механизм, методы мотивации, трансформационные процессы, производительность труда.

Summary

In this paper, the motivation is considered as a separate activity that seeks to evoke the required response or behavior in the management of people. The basic types of intangible methods of stimulation and the possibility of their use in the enterprise.

Keywords: motivation, intangible motivation, motivational mechanism, methods of motivation, transformation processes, productivity.

Список використаних джерел:

1. Бугуцький О.А. Аграрна праця та соціальний розвиток села / О.А. Бугуцький // — К.: Інститут аграрної економіки УААН, — 2010. — 303 с.
2. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку / О.М. Бородіна// — К.: ІАЕ УААН, — 2013. — 277 с.
3. Варданян І.С. Пропозиція щодо вдосконалення системи нематеріального стимулювання /І.С. Варданян// Управління персоналом. — №4. — 2009.
4. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд. / А. Маслоу // Пер. с англ. — СПб.: Питер. — 2010. — 352 с.
5. Левко Д.В. Стратегія як фактор успіху підприємства / Д.В. Левко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18913/1/81-Levko-149-150.pdf>
6. Шибаніна О. Економічні інтереси найманих працівників аграрного сектора / О. Шибаніна // Економіка України. — 2010. — № 12 (553). — С. 68.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ

Постановка проблеми. В умовах зростаючої конкуренції та зміни економічного середовища важливу роль набуває підвищення ефективності управління підприємством. Процес змін, що спостерігається в даний час в Україні, проникнув в усі сфери економічного життя. Ринкова економіка створила широкі можливості для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність на відміну від зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється на рівні виробничих структур з повною самостійністю у виборі іноземного партнера, номенклатури товару для експортно-імпоротної угоди, у визначенні ціни, обсягу і термінів постачання. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність являє собою сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій.

Огляд останніх досліджень. Актуальність теми зумовлена сучасними потребами економічного життя України, направлених на побудову ринкового господарства, появу нових структур виробництва; побудову економічних зв'язків з іншими країнами. Тому, з боку суб'єктів економічної діяльності, виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на її кінцевий результат для кожної зі сторін.

Виклад основного матеріалу. Україна належить до країн із високою експортною квотою у валовому внутрішньому продукті (ВВП). Маючи високий експортний потенціал, Україна використовує його недостатньо ефективно.

За обсягами експорту на душу населення, Україна значно поступається не лише розвиненим країнам, але й більшості країн Центральної та Східної Європи. Це спонукає до більш ефективної реалізації експортного потенціалу.

Комплекс негативних чинників розвитку зовнішньої торгівлі України обумовлений, передусім, низьким темпом економічних перетворень в Україні, що позначилось на потенціалі участі країни в міжнародному поділі праці. У результаті, Україна закріплюється на міжнародних ринках переважно як постачальник сировини, напівфабрикатів і продукції з незначною доданою вартістю.

Ефективність організації експортно-імпорتنих операцій залежить від функціонування підприємства в цілому. Так організація експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продажу, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів з пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій. Ефективність імпорتنих операцій залежить від правильного вибору постачальників, від якості сировини, від його ціни, від строків поставки [6].

Немаловажне значення в стимулюванні міжнародної торгівлі грає підтримка вітчизняних підприємств - експортерів.

Орієнтація на підтримку вітчизняного товаровиробника дозволяє більш ефективно вирішувати питання використання зовнішньоекономічного потенціалу. Вітчизняний виробник на зовнішніх ринках перебуває у постійному напруженні за падіння виробництва, зниження якості товарів, пасивне сальдо торгівлі.

Якщо фірма вибирає варіант прямого продажу, а не через посередника, їй необхідно створити діючу експортну службу.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо:

- частка експорту велика в загальному обігу;
- зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно;

- випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями;
- невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних розумів використання;
- на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності [2].

Серед проблем організації експортно-імпоротної діяльності, які характерні підприємствам, були виділені наступні.

1. Відсутність організаційної єдності серед підрозділів підприємства, тобто однакового розуміння бізнес - процесів (наприклад, відділ маркетингу досліджує ринок й представляє звіт про бажані об'єми виробництва, а відділ збуту не може реалізувати вироблену продукцію).

2. Недостатня оперативність даних про фінансово-господарчу діяльність підрозділів. Відсутність оперативної та правдивої інформації щодо взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками й споживачами, як наслідок важкість управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

3. У своїй діяльності експортний відділ не в повному обсязі використовує нові інформаційні технології, що перешкоджає експорту продукції.

4. Формальні проблеми на митниці, що призводить до збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль.

5. Великий обсяг "ручної" праці при передачі даних, необхідність синхронної взаємодії учасників, що неминує призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах [4].

Позитивною є практика створення відділу маркетингу, який є самостійним структурним підрозділом підприємства і підпорядковується безпосередньо директору підприємства. Очолюється начальником відділу, що призначається і звільняється з посади директором підприємства. Структура і штати відділу затверджуються директором підприємства, виходячи з особливостей виробництва, а також обсягу робіт, покладених на відділ. Відділ керується у своїй роботі чинними законодавчо-нормативними актами, наказами і розпорядженнями по підприємству і дійсному Положенню.

Обов'язком відділу маркетингу є реалізація трьох функцій, рис.1.

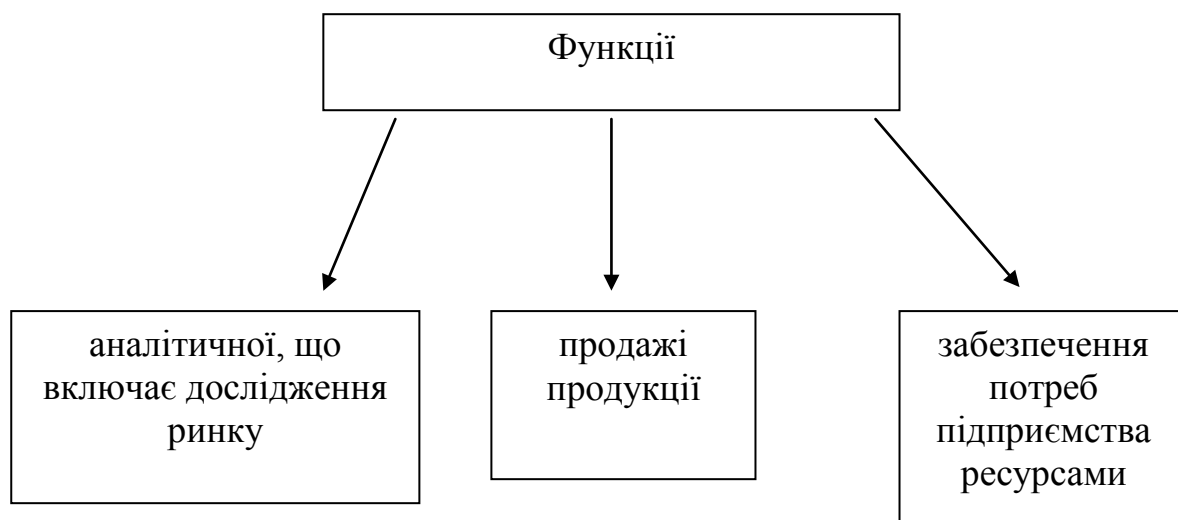


Рис.1. Обов'язкові функції відділу маркетингу

Удосконалення організаційних процесів зовнішньоекономічних операцій полягає в розробці стратегії, яка може знайти практичне втілення в діяльності українських підприємств і фірм на міжнародній арені.

Стратегія передбачає розробку довгострокових цілей, установок та орієнтирів,

принципово нових напрямів. Вона охоплює такі основні елементи, як корпоративна місія, конкурентна перевага, організація бізнесу, ринки, ресурси, структурні зміни, програми розвитку й компетентність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Стратегічна програма розвитку зовнішньоекономічних відносин України має ґрунтуватися на забезпеченні її суверенітету в світогосподарських зв'язках, гарантуванні її національної зовнішньоекономічної безпеки. Взаємодія зі світовим господарством базується на комплексній, гнучкій і динамічній державній зовнішньоекономічній політиці, в основі якої - максимальна господарська свобода безпосередніх виробників, експортерів товарів і послуг [3]. Нами на основі наукових джерел сформовані головні функції відділу маркетингу, табл. 1.

Таблиця 1

Основна функція відділу маркетингу

Основною функцією відділу маркетингу - продаж продукції
1) організація оптового продажу продукції і просування її до споживача в те місце, де вона потрібна, у той час, коли вона потрібна, у таких кількостях, у яких вона затребувана, і такої якості, що задовольняє покупців
2) добір покупців і висновок договорів постачання
3) вибір місця збереження запасів готової продукції й організація належного її збереження;
4) визначення системи переміщення готової продукції до місць збереження і продажі;
5) впровадження автоматизованої системи керування запасами;
6) впровадження автоматизованої системи опрацювання замовлень, договорів;
7) вибір засобів і маршрутів транспортування продукції до місць продажів;
8) організацію вантажно-розвантажувальних робіт;
9) організацію системи формування попиту, стимулювання збуту, реклами;
10) проведення цілеспрямованої асортиментної політики;
11) проведення цілеспрямованої цінової політики;
12) узгодження з зацікавленими підрозділами підприємства асортименту й обсягів продукції, цін, знижок і надвишок до них, витрат на рекламні заходи і ресурси;
13) розгляд і задоволення претензій і рекламаций, що поступили від покупців і партнерів по бізнесу на продукцію підприємства;
14) формування попиту і реалізація продукції на нових ринках України й інших країн;
15) організацію участі і проведення виставок, ярмарків, виставок-продажів і інших заходів щодо формування споживчого попиту на продукцію підприємства;
16) підготування щоденних довідок про продажі, щомісячних, квартальних і річних звітів про продажі.

Головними елементами системи зовнішньоекономічної стратегії України слід вважати: створення потужного експортного сектору, зміцнення і забезпечення конвертованості національної валюти, лібералізацію імпорту, здійснення закордонної підприємницької діяльності, формування розгалуженої системи зовнішньоекономічного менеджменту (банки, біржа, страхові компанії, консалтинг, аудит, лізинг і т.д.), гнучку податкову, цінову, депозитну, кредитну, фінансову і валютну політику, що стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій, поступову інтеграцію економіки в європейські і світові господарські об'єднання та організації, кадрове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Головне завдання полягає в тому, щоб визначити етапи, напрямки, форми і способи реалізації зовнішньоекономічної стратегії.

Нами запропоновано створення одного відділу, який суміщає роботу двох в умовах значних обсягів зовнішньоторговельних операцій. Проте, на нашу думку, відокремлення зовнішньоекономічної функції маркетингового відділу в окремий можливим буде лише в перспективі при нарощуванні значних обсягів зовнішньої торгівлі.

У комплексі економічних заходів щодо стимулювання зовнішньої торгівлі України найбільш ефективним засобом є фінансове сприяння держави вітчизняним експортерам, в тому числі із залученням коштів державного бюджету, яке передбачає використання механізмів кредитування експорту, страхування експортних кредитів, надання державних гарантій.

Створення автоматизованої системи інформаційно-аналітичного забезпечення з питань зовнішньоторговельних зв'язків України з іншими країнами на основі запровадження аналітичних програмних систем нової генерації, які можна охарактеризувати як системи інтелектуального аналізу даних для підтримки аналітичних розробок. Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках великого значення набуває організація в країні ефективної системи сертифікації експортної продукції [24].

Також пропонуємо маркетингову програму розвитку, яка дасть можливість закріпитися на ринку та забезпечити результативну діяльність. Необхідно враховувати досвід, прийоми, концепції зарубіжних маркетологів та здійснювати спроби адаптування їх до українського ринку. На наш погляд, виведення на ринок нового товару, орієнтованого на сегмент ринку з середнім соціальним положенням, збільшить конкурентні переваги підприємств.

На підприємствах, які здійснюють експортно-імпортні операції необхідно впровадити систему моніторингу, яка буде враховувати особливості підприємств.

Метою моніторингу експортно-імпортної діяльності є забезпечення управлінських структур достовірною, своєчасною, досить повною соціально-економічною інформацією про всі зміни, які впливають на динаміку здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Основним завданням формування системи моніторингу є створення інформаційно-аналітичної бази за основними показниками оцінки ЗЕД, яка постійно оновлюється та цілеспрямовано використовується.

Відділ маркетингу має право жадати від підрозділів підприємства представлення матеріалів, необхідних для здійснення роботи відділу маркетингу, подавати підприємство в інших підприємствах і організаціях під час обговорення питань реалізації продукції, матеріально-технічного постачання, реклами продукції і послуг, що виробляються. Також вносити пропозиції керівництву підприємства про застосування санкцій у відношенні керівників підрозділів, відповідальних за порушення договірних термінів виготовлення і продажі продукції, вносити пропозиції керівництву підприємства, що враховують вимоги покупців по підвищенню якості і конкурентоздатності продукції, що виготовляється, а також про припинення виробництва продукції, що не має збуту.

Крім вище означених проблем, на ефективність зовнішньоекономічних операцій можуть впливати наступні фактори: митні платежі, схема митного оформлення,

транспортування, нетарифні обмеження, маркетинг, безпека та ризики, тощо. Всі ці фактори та ризики можуть бути мінімізовані за допомогою логістики та системного підходу.

Ефективність зовнішньоекономічної операції з одного боку залежить від вигод, набутих від її здійснення (наприклад, виручки від реалізації продукції на експорт), з іншого боку від витрат на проведення операції (наприклад, собівартості виготовлення експортного товару). Витрати на зовнішньоекономічну операцію виникають на кожному етапі починаючи від ідеї до її реалізації, від початку проведення маркетингових досліджень до моменту поставки товару замовнику. Зовнішньоекономічну операцію можна розглядати як сукупність логістичних систем, які знаходяться у постійній взаємодії, впливають одна на одну і на кінцевий результат. Концепція логістичної системи зовнішньоекономічних операцій пов'язана з проблемами забезпечення матеріальними ресурсами, постачаннями товарів. Основна логістична функція передбачає оптимізацію витрат і підвищення ефективності зовнішньоекономічної операції.

За допомогою існуючих методів можна розрахувати наскільки ефективною є операція, але ці підходи не враховують особливості операції та не враховують кожен крок та елемент системи. Цю деталізацію та пошаговість забезпечує логістика та системний підхід. Зовнішньоекономічній операції властива етапність, її необхідно розглядати як сукупність підсистем та операцій, як систему, до якої необхідно застосовувати логістику: маркетингове дослідження ринку; вибір форм та методів роботи на зовнішньому ринку; розробка організаційних та комерційних заходів; проведення ринкової кампанії; підготовка до укладання зовнішньоекономічного контракту; укладання зовнішньоекономічного контракту; організація контролю за виконанням зовнішньоекономічного контракту, тощо. Таке структурування та розподілення зовнішньоекономічної операції на елементи дозволяє більш детально аналізувати окремі підсистеми та впливати на їх результативність.

Для практичного вирішення проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій можуть бути застосовані графічні та табличні методи. Поєднання переваг логістичного підходу, побудови системи управління потоками інформації та професійних і творчих навичок менеджерів підприємства, дозволяє оцінити аспекти зовнішньоекономічних операцій та вплинути на їх ефективність. Використовуючи логістику, графічні та табличні методи для наглядної оцінки бізнес-процесів на кожному з етапів зовнішньоекономічної операції, може бути побудована блок-схема, що відображатиме аспекти, які безпосередньо впливають на ефективність здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності та дозволить системно показати здійснення зовнішньоекономічної операції.

Таким чином, під час проведеного дослідження була виявлена проблема необхідності підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій, недосконалість та неповнота сучасних методів розрахунку коефіцієнтів ефективності імпорту/експорту, відсутність методів уникнення ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Були запропоновані методи та інструменти оптимізації ефективності зовнішньоекономічних операцій, а саме:

1. Використовувати логістичний системний підхід до операцій;
2. Створити інтегровану систему отримання та обміну інформацією.
3. Використовувати графічні та табличні методи при обробці інформації у зовнішньоекономічних операціях.

Основними результатами дослідження є те, що на основі описаних методів може бути розроблений механізм підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств. Позитивний результат досягається шляхом застосування наведених методів, спираючись на системний підхід та структурування процесів зовнішньоекономічної операції.

Інтеграція методів логістики, системного підходу та графічного методу є основою для подальшого дослідження аспектів ефективності зовнішньоекономічних операцій.

Підвищення ефективності проведення експортно-імпортних операцій потребує вирішення питань на зовнішньому ринках:

- орієнтація з асортиментом продукції на відповідні ринки;
- нарощування обсягів доходів на ринках;
- підвищення конкурентоспроможності;
- нарощування темпів росту продуктивності праці працівників;
- зменшення собівартості продукції та її збут;
- ефективне використання фінансових ресурсів;
- одержання оптимального ефекту від використання прибутку господарської діяльності;
- заключення ефективних договорів, врахування своєчасної практики ціноутворення.

У дослідженні наведена лише загальна характеристика методів, їх деталізації будуть присвячені подальші наукові дослідження. Перспективи подальших розробок у даному напрямку є надзвичайно актуальними для роботи українських підприємств у сучасних економічних умовах.

Удосконалення організації експортних операцій на рівні підприємства необхідно починати з:

- 1) *правильного підбору менеджера з продаж, адже від його кваліфікації залежить правильна організація експортних операцій.*
- 2) *правильного вибору маркетингової політики.*
- 3) *правильного підбору агентів з пошуку ринків збуту.*
- 4) *дослідження цін на продукцію.*
- 5) *пошуку шляхів мінімізації витрат на організацію експортних операцій та їх здійснення.*

Удосконалення ефективності імпортних операцій в умовах кризи можна досягти шляхом:

- 1) *пошуку більш вигідних постачальників.*
- 2) *застосовування засобів страхування валютних ризиків.*
- 3) *організації потрібних строків поставки.*
- 4) *організації безперервності поставок, якщо це необхідно для ефективної діяльності підприємства.*
- 5) *організації правильного транспортного забезпечення.*

Будь-яка експортно-імпортна операція не обійдеться без використання транспортного засобу. Основними причинами, що сприяють правильній організації транспортного забезпечення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є: невпорядкованість системи державного регулювання щодо контролю на кордоні та справляння зборів; висока вартість послуг, що надаються митними брокерами, контрольними службами й транспортними терміналами; численні бюрократичні перепони при оформленні міжнародних перевезень; низька швидкість доставки пасажирів та вантажів; несприятлива криміногенна обстановка; брак комплексного, у тому числі інформаційного, обслуговування на шляху здійснення міжнародних перевезень; недостатність, а на окремих напрямках і відсутність комплексу нормативно-правових актів, що регулюють міжнародні перевезення та їх обслуговування.

Висновки. Вибір правильного транспортного забезпечення повинен базуватися на основі даних про товар, який перевозиться, дальність перевезення, інформації щодо необхідності використання конкретного транспорту. Потрібно зважати на той факт, що при перевезенні дорогого товару, краще перестрахуватися і використати більш надійний транспорт, наприклад повітряний, хоча він і являється дорожчим. Відомо, що час також відіграє дуже важливу роль в здійсненні імпортних операцій, тому дуже важливо, щоб обраний вид транспорту збалансовував витрати часу і грошей на здійснення транспортування. Тільки в цьому разі він буде прийнятним.

Анотація

У статті розглянуто складові розвитку зовнішнього середовища при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано основні напрями формування дієвих складових розвитку зовнішнього середовища, визначено ступінь їхнього впливу.

Ключові слова: складові, зовнішнє середовище, економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності, аграрні підприємства, фактори впливу.

Аннотация

В статье рассмотрены составляющие развития внешней среды при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Проанализированы основные направления формирования действенных составляющих развития внешней среды, определена степень их влияния.

Ключевые слова: составляющие, внешняя среда, экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности, аграрные предприятия, факторы влияния.

Summary

In the article the constituents of development of external environment are considered during realization of foreign economic activity. Basic directions of forming of effective constituents of development of external environment are analysed, the degree of their influencing is definite.

Keywords: constituents, external environment, economic efficiency of foreign economic activity, agrarian enterprises, factors of influencing.

Список використаних джерел:

1. Батченко Л.В. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту / Батченко Л. В., Дроздова Г. М., Дятлова В. В. — Донецьк: Норд-Прес, 2005. — 244 с.
2. Федорець Л.М. Вектори стратегічного розвитку зовнішньо-економічної діяльності АПК регіону / Федорець Л.М. // Економіка АПК.- 2008. - №5. – с.69-72

УДК: 338.434: 330.131.5

Безрук В.С., Іванова В.А.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Постановка проблеми. Залучення інвестицій у розвиток території, особливо коли мова йде про роботу із закордонними інвесторами, є не тільки проблемою економічного порядку. Адже інвестиція, як ринковий феномен, має декілька цікавих особливостей. По-перше, вона є сферою реалізації фінансового інтересу інвестора і засобом збільшення прибутковості його бізнесу. По-друге, відображає прагнення інвестора до розвитку власного бізнесу, намагання модернізувати своє виробництво згідно вимог ринку. По-третє, виступає мотивуючим моментом для працівників, задіяних в реалізації інвестиційного проекту (це і зарплатня, і можливості професійного зростання, і ширша сфера застосування фахових навичок та умінь). По-четверте, є об'єктом пильної уваги органів місцевої влади, оскільки дозволяє їм сподіватися на збільшення надходжень до місцевого бюджету, вирішення низки соціальних проблем регіону, розвиток місцевої інфраструктури тощо. Зрештою, інвестиція є ланкою суспільно-економічного процесу, в якій стикаються і знаходять своє компромісне вирішення інтереси різних груп —

підприємств, влади, населення регіону (в тому числі і найманих працівників), а також відповідних ринкових інституцій (банків, консалтингових структур, транспортних організацій, комунікаційних мереж тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При дослідженні проблем інвестиційного забезпечення економіки України в умовах фінансової глобалізації і міжнародних кредитних і фінансових відносин вагомих наукових результатів досягли вчені І.Л. Сазонець, С. Марченко, А.А. Пересада, Ю.В. Полякова та інші. Проте недостатньо розробленими залишаються окремі питання активізації інвестиційної діяльності за рахунок зовнішніх джерел, становлення інфраструктури іноземного інвестування.

Саме остання особливість змушує розглядати управління інвестуванням, а відтак і процес залучення іноземних інвестицій в економіку регіону, як сферу, що має чітко виявлену суспільно-психологічну канву, тобто є об'єктом не лише економіки, але і соціології, психології та політики.

Мета статті. Метою даного наукового дослідження є обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності управління процесами іноземного інвестування на регіональному ринку.

Виклад основного матеріалу. Організаційно-економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК слід розглядати як систему організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які формують і впливають на порядок здійснення інвестиційної діяльності й протікання інвестиційних процесів у сільському господарстві, що приведе до досягнення очікуваних економічних, соціальних, екологічних та інших результатів.

Власних і залучених інвестиційних ресурсів для оновлення основних засобів аграрної сфери недостатньо, іноземні інвестиції змінити ситуацію не можуть. Отже, необхідно поліпшувати організаційно-економічний механізм інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, який би мобілізував усі внутрішні можливості для забезпечення розвитку аграрної економіки та створив умови для ефективного залучення інвестицій ззовні.

Аналіз світової практики інвестиційних процесів дає можливість виділити два типи державної інвестиційної політики: пасивну й активну.

При першій — держава застосовує методи переважно правового й економічного характеру, обмежуючи безпосереднє адміністративне втручання в інвестиційні процеси до мінімуму, а при другій — усі методи і часто сама стає інвестором.

В основу державного регулювання інвестиційної діяльності у сільському господарстві України мають бути покладені принципи активно-пасивного державного регулювання, вираженого в основному в державній фінансовій підтримці підприємств сільського господарства і машинобудування для АПК, ціновій, антимонопольній, амортизаційній політиці, розвитку інфраструктури аграрного ринку, становленні іпотечних відносин тощо.

Для поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки України необхідно:

- забезпечити прогнозованість, гарантованість і широкий доступ державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників за бюджетними програмами;
- дотримуватися вимог економічних законів, насамперед законів вартості, грошового обігу, пропорційності та ін.;
- формувати інтегровані агропромислові підприємства і кооперативні об'єднання у сільській місцевості з метою зміни відносин, що виникають у процесі купівлі-продажу на вільному ринку, на відносини, сформовані при розподілі між ними доходу від реалізації продукції кінцевого споживання;
- продовжити на довгостроковий період пільгове оподаткування аграрних підприємств, упровадити ефективний механізм амортизації основних фондів;

- підвищувати ефективність сільськогосподарського виробництва, забезпечити зростання фінансових накопичень та їх трансформацію в інвестиції;
- посилити роль держави у банківській системі створенням державного спеціалізованого банку (земельного, іпотечного, інвестиційного тощо), через який держава мала б регульовальний вплив на кредитний ринок і кредитні відносини в галузі агропромислового виробництва; виконувала іпотечні операції та вела операції із землею. Такий банк міг би брати активну участь у створенні мережі кооперативних банків, максимально наближених до аграрних виробників.
- відновлювати раціональні міжнародні господарські та науково- виробничі зв'язки, створювати СП за участю іноземних Інвесторів;
- сприяти розвитку ефективної взаємодії науки і техніки;
- надавати допомогу і створювати умови вітчизняним товаровиробникам, які експортують свою продукцію і вкладають інвестиції в аграрне виробництво, орієнтоване на випуск конкурентоспроможних товарів;
- спрямовувати зусилля на підвищення рівня платоспроможності населення, як основного первинного суб'єкта формування джерела внутрішніх інвестиційних ресурсів, за рахунок істотного поліпшення мотивації аграрних працівників, підвищення їх продуктивності праці тощо. Адже рівень оплати праці в Україні у декілька десятків разів нижчий, ніж у промислово розвинутих країнах, а в сільському господарстві він є найнижчим серед інших видів економічної діяльності (близько 50 % середнього рівня). Низький рівень оплати праці не забезпечує виконання нею жодної з її функцій (відтворювальної, стимулюючої, розподільчої) і породжує на селі велику кількість соціально-економічних проблем.

Отже, маючи в руках такі вагомі важелі регулювання, як податкову, бюджетну, грошово-кредитну, антимонопольну, цінову та амортизаційну політику, держава має суттєво впливати на мотивацію розвитку інвестиційної діяльності в сільському господарстві.

Для підвищення ефективності управління процесами іноземного інвестування на регіональному рівні, нами розроблений механізм залучення іноземних інвестицій в регіони (рис. 1.)

До системи податкових і митних пільг входять «податкові канікули», зниження ставок оподаткування в разі реінвестування отриманого прибутку чи інвестування у певні галузі, захист від подвійного оподаткування, а також звільнення від митних зборів на імпорту новітніх машин та обладнання, технологій та ноу - хау, експорту продукції власного виробництва для покриття валютних витрат або зменшення цих зборів. Спеціальні економічні зони передбачають ще розвиненішу систему податкових та митних пільг, спрощення адміністративних пільг.



Рис. 1. Державний механізм щодо залучення іноземних інвестицій аграрними підприємствами

Що стосується правового режиму, то для зарубіжних партнерів необхідно:

- встановити додаткові пільги для заохочення іноземних інвестицій у пріоритети галузі економіки;
- визначити території, на яких діяльність іноземних інвесторів забороняється або обмежується;
- надати гарантій від зміни законодавства;
- надати гарантій використання доходів та інших коштів, отриманих від інвестиційної діяльності;
- надати гарантій від примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та урядових осіб;
- використовувати компенсації та відшкодування збитків іноземним інвесторам, включаючи втрачений прибуток і моральну шкоду;
- надати гарантій на випадок припинення інвестиційної діяльності;
- надати гарантій трансферту та інших прибутків у зв'язку з інвестуванням.

Карін Рау, Делегат Німецької економіки в Україні, до повноважень якої, зокрема, входить сприяння реалізації інвестиційних проектів німецьких інвесторів, опираючись на досвід своєї роботи з представниками української регіональної влади, відзначала: «Регіони повинні вирішувати проблеми, які виникають в іноземного інвестора, самостійно. Перекидання проблем до центрального апарату, а потім вичікування, доки цей апарат ухвалить щодо неї якесь рішення, не є прийнятною схемою роботи. Уряд України має перед собою інші, вищі завдання». Водночас, не можна забувати і про «підводні течії» суспільно-політичного характеру, що мають місце в Миколаївському регіоні. Тобто, місцева влада мусить чітко структурувати існуючі на шляху іноземних інвестицій проблеми у двох вимірах:

- організаційно-економічному (нормативно-правова база, регуляторна політика, сприяння в реалізації інвестиційних проектів, своєчасне вирішення проблем, що виникають під час освоєння інвестицій);
- латентному (політичні інтереси, соціальні прагнення, суспільні стереотипи, психологічні установки, історичні забобони тощо).

Саме по цих двох напрямках слід вести роботу з потенційними інвесторами. Адже існують випадки, коли вирішення всіх організаційно-економічних питань інвестиційного проекту «затмарюється» неадекватною суспільною реакцією «приймаючої» сторони. Наприклад, відомі випадки, коли місцева громадськість розпочинала акції протесту проти розгортання іноземних виробництв, аргументуючи це небезпекою для екології, низьким рівнем охорони праці, «прихованою недоброзичливістю» інвестора. Слід наголосити, що далеко не у всіх випадках ці «страхи» мали під собою об'єктивне підґрунтя.

Крім того, слід враховувати тенденції до формування в Україні суспільної думки в напрямі гіпертрофування значимості економічної безпеки держави, коли міжнародна конкуренція трактується як негативний феномен глобалізованого світу і спонукає окремих політиків та посадовців до ініціювання протекціоністських обмежень, «захисту вітчизняного виробника», розгортання кампаній, спрямованих на «виштовхування» іноземних інвесторів за межі держави.

В австралійському штаті Вікторія (найбільше місто — Мельбурн) було ініційовано створення спеціального департаменту, що спеціалізується на залученні іноземних інвестицій. Головним спонукальним мотивом для цього стало прагнення успішніше конкурувати з Південним Вельсом (центр — м. Сідней) та штатами нижнього узбережжя Австралії (найбільші міста — Аделаїда, Олбані та Перт), а також сусідніми країнами Південно-Східної Азії.

Слабкість конкурентних позицій штату Вікторії, яка мала компенсуватись діяльністю нового департаменту, визначалась віддаленістю від головних закордонних ринків. Водночас, конкурентними перевагами вважались міцна промислова й сільськогосподарська база та достатня забезпеченість якісними трудовими ресурсами.

Департаментом із залучення іноземних інвестицій було започатковано цільові компанії для поліпшення іміджу штату та налагодження відносин з відомими іноземними корпораціями. Для підвищення ефективності роботи з ними вперше відбулось ґрунтовне визначення конкурентних позицій штату порівняно з іншими регіонами Австралії та світу за більш ніж десятьма цільовими секторами.

Наслідуючи приклади таких інвестиційно-привабливих країн, як Сінгапур та Ірландія, були використані також інші інструменти налагодження взаємовідносин з відомими у світі компаніями, що дало вагомі позитивні результати.

Наведений приклад свідчить, що для досягнення успіху в роботі з іноземними інвесторами недостатньо вдаватися лише до політичних чи макроекономічних заходів. Для цього треба проводити щоденну і кропітку організаційну роботу. Саме завдяки спеціалізації вищезгаданого департаменту в австралійському штаті Вікторія вдалось досягнути помітних зрушень у залученні іноземних інвестицій в економіку регіону.

Таким чином, на територіальні органи влади покладається не тільки завдання створення позитивного іміджу свого регіону в очах потенційного інвестора, але і не менш важлива задача формування в середовищі місцевої громади усвідомленого розуміння того, що без іноземних інвестицій сьогодні складно розраховувати на досягнення економічного зростання та вирішення соціальних проблем.

З іншого боку, існують фактори, які провокують виникнення інвестиційних конфліктів з вини самого інвестора. Зазвичай ці фактори базуються на неповній інформації інвестора про регіон, в якому він збирається реалізовувати свій проект. Наприклад, потенційний інвестор знає, що тут є дешева робоча сила, але зовсім не орієнтується в її якісних та кількісних параметрах, особливостях взаємодії з місцевою владою, суспільних настроях в регіоні тощо.

Особливою причиною виникнення конфліктних ситуацій між інвестуючою та приймаючою сторонами є експансивна поведінка інвестора, викликана його однобічною мотивацією на реалізацію власних фінансових інтересів. У цьому разі він може наштовхнутись на не менш експансивну поведінку представників місцевої влади, які крім виконання обов'язкових умов контракту здатні вимагати від нього вирішення певних соціальних проблем регіону чи вкладення коштів у розвиток його інфраструктури. Такі приклади є достатньо типовими і потребують особливої уваги з боку управлінських органів на місцях.

Ми вважаємо, що найкращим засобом уникнення будь-яких конфліктів є наявність стратегії розвитку регіону, в якій виписані всі пріоритети та критерії оцінки ефективності інвестиційних проектів, що реалізуються на його території. За наявності такої стратегії будь-який інвестор може заздалегідь ознайомитись із усіма нюансами її реалізації, а відтак убезпечити себе від потенційного протистояння з місцевою владою.

По-друге, не слід ігнорувати такого важеля впливу на поліпшення інвестиційного клімату території та інструменту нівелювання фінансових ризиків іноземного інвестора, як налагодження ефективної взаємодії з фіскальними і контролюючими органами, насамперед податковою адміністрацією та митницею. Адже в разі гармонійної співпраці місцевої влади та фіскальних установ, останні перестають відігравати роль незалежних інспекторів на регіональному рівні, а починають жити інтересами території та краще розуміти проблеми інвестора і його завдання щодо стимулювання регіонального економічного розвитку. В цьому разі стає набагато простіше усувати і ті нормативно-правові бар'єри, що формуються на центральному владному щаблі. Адже коли є консенсус між владою, інвестором і фіскальними органами на місцях, тоді і вносити пропозиції щодо зміни відповідних нормативно-правових актів значно легше.

Наступним дієвим засобом на нашу думку є запобігання конфронтації між іноземним інвестором та місцевою громадою є формування узгоджених з регіональною стратегією розвитку інвестиційних пропозицій та розробка інвестиційних проектів. У цьому разі потенційний інвестор може погодитися на реалізацію проекту, ідея, концепція та стратегія реалізації якого запропоновані самим регіоном, а значить враховують його інтерес та інтереси мешканців відповідної території. Такі інвестиційні пропозиції та проекти доцільно розробляти на основі вільних земельних ділянок (з налагодженими комунікаціями та розвиненою інфраструктурою), незавершених будівництв, незадіяних виробничих об'єктів і діючих підприємств. Всі перелічені засоби можна віднести до інструментів прямого сприяння суспільній адаптації іноземних інвестицій. Поряд з ними також існують інші, так звані опосередковані засоби, що сприяють повнішому узгодженню інтересів місцевої громади та закордонного інвестора.

Не менш важливим засобом опосередкованого впливу на суспільну адаптацію інвестиційних програм є розвиток ринкової інфраструктури регіону. Мається на увазі, насамперед, вирішення житлово-комунальних проблем (водо- та теплопостачання, наявність ліній електропередач і телефонних комунікацій), відкриття невеликих, але комфортних готелів, ремонт автодоріг, облаштування прикордонного сервісу тощо. З одного боку, це сприятиме іноземним підприємцям в реалізації інвестиційних проектів на території регіону, а з іншого дозволить місцевим мешканцям асоціювати створення належного інвестиційного клімату з поліпшенням умов їхнього побуту.

Іншим аспектом розвитку ринкової інфраструктури Миколаївської області є формування якісного інституційного забезпечення інвестиційного процесу. Йдеться про створення та підвищення ефективності функціонування регіональних інституцій, що покликані співпрацювати з іноземним інвестором задля поліпшення умов його діяльності на території регіону.

Такими інституціями, насамперед, є торгово-промислові палати та їхні відділення, агенції регіонального розвитку, центри сприяння залученню іноземних інвестицій, бізнес-інкубатори, консалтингові фірми, асоціації підприємців, наукові установи регіону

тощо. Вважаємо за доцільне розробити схему, впливу інституційної інфраструктури на суспільну адаптацію інвестиційних програм.

Крім того, як органи місцевої влади, так і заклади інституційної інфраструктури покликані формувати середовище постійного діалогу з інвестором. Це стосується проведення інвестиційних форумів, на яких обговорюються гострі проблеми інвестиційного процесу, ярмарків інвестиційних пропозицій, метою яких є зацікавлення потенційних інвесторів у реалізації в регіоні відповідних проектів, робота з представниками дипломатичних установ, як закордонних, що розташовані на території відповідного регіону (насамперед, генеральних і почесних консульств), так і торгово-економічних місій і консульських установ у складі посольств України за кордоном.

На окрему увагу в плані суспільної адаптації інвестиційних програм заслуговує діяльність такої інституції, як Ради з питань залучення іноземних інвестицій при головах обласних і районних державних адміністрацій (або навіть при органах місцевого самоврядування), до складу яких входять як представники місцевого бізнесу та громадськості, так і діючі інвестори. Робота таких рад може стати інструментом узгодження різних груп інтересів ще на підготовчій стадії інвестиційного проекту, а в ході його реалізації сприяти прискореній реалізації.

Висновки. На нашу думку в нинішніх умовах проблему іноземного інвестування неможливо успішно вирішувати без ефективного узгодження інтересів самих інвесторів з інтересами мешканців того регіону, в якому планується чи відбувається реалізація інвестиційного проекту. Головними засобами цього узгодження є, насамперед, поширення в середовищі потенційних інвесторів достовірної інформації про регіон та його інвестиційні потреби, популяризація серед місцевих мешканців планованих до реалізації закордонними підприємцями інвестиційних проектів, залучення громадськості до формування інвестиційних пропозицій регіону, налагодження постійного контакту між іноземними інвесторами та представниками територіальної громади.

В цьому разі успішна реалізація інвестиційних проектів опиратиметься не тільки на макроекономічну потребу та зусилля центральної влади, але і матиме дієву підтримку в регіонах, а діалог між місцевим населенням та інвестором створюватимуть надійний ґрунт до розширення бази інвестування та формування в регіоні оптимального інвестиційного клімату.

Анотація

Стаття присвячена проблемі залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки та стратегічним аспектам участі України у цьому процесі. Основні напрямки розвитку України - це усунення структурних деформацій у розвитку економіки та залучення сучасних технологій, що здатні вивести країну до траєкторії динамічного росту.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інвестор, інвестиційна привабливість, агропромислове виробництво.

Аннотация

Статья посвящена проблеме привлечения иностранных инвестиций в аграрный сектор экономики и стратегическим аспектам участия Украины в этом процессе. Основные направления развития Украины - это устранение структурных деформаций у развития экономики и привлечения современных технологий, что способны вывести страну к траектории динамического роста.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, инвестор, инвестиционная привлекательность, агропромышленное производство.

Annotation

The article is devoted to the problem of bringing of foreign investments in the agrarian sector of economy in and strategic aspects of participation of Ukraine in this process. Basic

directions of development of Ukraine are this removal of structural deformations at development of economy and bringing of modern technologies in, that are able to show out a country to the trajectory of dynamic growth.

Keywords: investments, investment climate, investor, investment attractiveness, agroindustrial production.

Список використаних джерел:

1. Інвестування в аграрній сфері / За ред. А. В. Чупіса. - Суми: Видавництво «Довкілля», 2002. - 244 с.
2. Майданевич П.М. Інвестиційна привабливість підприємств аграрного сектору: теорія, методологія, практика: монографія / П.М. Майданевич. – Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2011. – 388 с.
3. Ландарь І. Особливості залучення іноземних інвестицій в Україну // Економіка України. - 1998. - №12. - С.68-72.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. <http://www.minagro.ua/>

УДК: 005.21(477)

Григоренко К.С.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Постановка проблеми. Необхідність підтримки стратегічної орієнтації організації робить стратегічне управління процесом безперервним і динамічним. Одноразовий аналіз та діагностика не можуть бути основою такого процесу, оскільки надають обмежену певним відрізком часу інформацію. Стратегічне управління не претендує на те, щоб дати одне рішення на всі часи.

Мета стратегічного управління – це визначення місії, цілей та стратегій, розробка і забезпечення виконання системи планів як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів з удосконалення організації та її окремих підсистем, що є основою для забезпечення його конкурентоспроможності існування в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці концепції стратегічного управління присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, фахівці, економісти. Особливої уваги заслуговують праці Філіпа Селзнік, Пітера Друкера, Альфреда Чандлера, Виханського О.С., Фредеріка Уінслоу Тейлора, Паркинсона С.Н. Рустамджи М.К. Вони фундаментально вивчали та аналізували концепцію стратегічного управління на основі дослідження економіки зарубіжних країн. Проте потреба вивчення стратегічного управління й досі залишається актуальною.

Управління в широкому розумінні являє собою особливий вид діяльності, який здатний перетворити неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу. Здійснити це можна лише через процес планування, організації, мотивації та контролю спільних дій. Система управління як сфера суспільної практики включає чотири головні групи елементів: механізм управління, структуру управління, процес управління, розвиток управління.

Механізм управління будується на таких вихідних, фундаментальних елементах: принципи, цілі, функції і методи управління. Принципи управління – це ті основоположні засади, які притаманні всім компонентам системи управління в процесі її функціонування на всіх етапах її розвитку.

Формулювання мети статті. Метою статті є визначення поняття та принципів стратегічного управління в економіці, обґрунтування та аналіз концепції стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження в сфері розробки стратегії пройшли довгий шлях, починаючи з ранніх робіт у 60-х років XX століття. Проте багато з ранніх концепцій є ефективними й досі, адже знайшли своє відображення в сучасних дослідженнях. Якщо ранні дослідження в сфері розробки стратегії та її впровадженні були спрямовані на визначення джерел успішної діяльності, то пізніше в центр уваги потрапило вивчення процесу управління стратегією, а також пошуки джерел конкурентних переваг. Із зростанням ступеня динамічності конкурентних середовищ, дослідники усвідомили необхідність динамічного підходу до розробки стратегії. Такий підхід передбачає, що успіх організації не можна пояснити застосуванням конкретних методик.

Успішна діяльність в змінному середовищі – це властивість, яку необхідно постійно удосконалювати у відповідності до змін в конкурентному середовищі та цінностях і можливостях організації. В умовах, які швидко змінюються, неможливе застосування окремих «чистих» стратегій або використовувати результати процесу стратегічного аналізу. Успішні стратегії виробляються та реалізуються в процесі творчості та новаторства, із застосуванням усіх вмінь, досвіду та таланту, які є в організації. Успішні стратегії керуються усвідомленням мети та обов'язку, які не можна насадити або передати словами, але які походять з організації та стали баченням, очевидним як всередині, так і за межами самої організації.

На початку 30-х років XX століття в США в більшості великих підприємств управління здійснювалося не одноосібними власниками і їх сім'ями, а контролювалося найманими менеджерами або через механізми акціонерної власності (відбувалася «менеджерська революція»). Під час великої депресії в США агенти-консультанти з ефективною організацією виробництва в основному займалися реорганізацією підприємств, які знаходились на межі банкрутства. Ці консультанти набули певного досвіду і визнали, що життєздатність компаній залежить не тільки від ефективності виконання роботи працівниками і від наявності сучасних станків та технологій, але і від ефективної діяльності вищого керівництва підприємства. З цього приводу було сформовано принцип, відповідно до якого основна причина довгострокового існування компанії знаходиться поза її межами, головне, щоб результат діяльності компанії був потрібен споживачам.

Слід зазначити, що зовнішнє середовище компанії постійно змінюється, причому зміни носять як сприятливий характер, так і загрози. Постійно змінюються і потреби споживачів. Якщо конкурент швидше зреагує на побажання клієнтів, то саме він виживе в цьому змаганні. Дослідникам ці обставини дали можливість провести аналогію з біологічними системами і виживанням в них. Як наслідок, головним завданням вищого керівництва повинно бути управління змінами в компанії з метою адаптації внутрішнього середовища відповідно до змін у зовнішньому середовищі. Відправною точкою для прийняття правильних «адаптаційних» рішень повинна бути «місія організації» сформульована з точки зору вимог зовнішнього середовища (зокрема споживачів). Остаточно сформулював цю концепцію в 1957 р. Філіп Селзнік в книзі «Керівництво в адміністрації: Соціологічна інтерпретація» [3]. Наслідком осмислення організації як відкритої системи, було створення методу SWOT-аналізу (аналіз слабких і сильних сторін внутрішнього середовища організації та сприятливих можливостей і загроз з боку зовнішнього середовища). Згодом консультування по реорганізації виробництва поступово переросло в консультування по ефективному організуванню загальної діяльності компаній і виникла професія в сфері управлінського консалтингу, призначенням якої є надання вищому керівництву організацій допомоги в створенні та вдосконаленні системи стратегічного управління, розробці стратегій і проведенні організаційних змін [4].

В 1954 році Пітер Друкер в книзі «Практика менеджмента» запропонував концепцію управління по цілях (management by objectives, MBO). Відповідно до цієї концепції організація буде діяти більш ефективно, якщо в ній створено чітку ієрархічну систему цілей, де кожен наступний рівень цілей сприяє досягненню цілей вищого рівня, а всі окремі цілі разом узяті повинні бути скоординованими між собою, та такими що забезпечують досягнення загальних цілей організації. При цьому складність системи контролю та самоконтролю повинна знаходитись в межах необхідних для досягнення цілей організації, контроль не повинен бути самоціллю [5].

Зараз багато підприємств використовує цю концепцію в своїй діяльності. Цілі визначають на рік, квартал або місяць. Проводиться оцінка виконаних та досягнутих цілей. Це є однією з мотивацій персоналу на місцях.

В 50-х роках ХХ століття, з одного боку, відбувалась конверсія військового виробництва, а з іншого – почалась холодна війна і постали нові вимоги до розробки складної військової техніки та озброєнь. На вимогу військових запроваджувались нові методи організації і управління високотехнологічними проектами, в яких брали участь велика кількість підрядників – широко почали використовуватись організаційні структури, які створювались (адаптувались) індивідуально під окремий проект (матричні та проектні організаційні структури). Військові не могли постійно знаходитися на місцях роботи підрядників. А тому були розроблені нові методи з використанням ЕОМ, широко почали застосовуватись математичні методи прийняття оптимальних рішень.

Післявоєнна ж конверсія та зазначені вище обставини застосування системного підходу, сприяли створенню концепції маркетингу – відповідно до якої завданням організації повинно бути виявлення і задоволення потреб споживачів на цільових ринках кращим способом, ніж у конкурентів. З маркетингової точки зору раніше існували концепції, які концентрували увагу лише на внутрішніх факторах організації, вивели такі концепції: концепція вдосконалення виробництва; концепція вдосконалення товару; концепція інтенсифікації комерційних зусиль.

В 1962 році Альфред Чандлер видає книгу «Стратегія і структура: Глави з історії американських промислових підприємств», в якій він, ґрунтуючись на фактичних даних про результати діяльності великих корпорацій, дійшов висновку, який став основою стратегічного управління: «Структура визначається стратегією» (Structure follows Strategy). У випадку, якщо структура не відповідає стратегії, тоді підприємство діє неефективно [6].

Систематизував попередні підходи і поклав початок концепції стратегічного управління Ігор Ансоф (Igor Ansoff) в класичній роботі «Корпоративна стратегія» [7].

Стратегія — це вироблення сумісності у виробничому процесі компанії. Тільки спільні зусилля можуть привести до ефективності праці. Але ж ці спільні зусилля повинні поєднуватися між собою, зростися в одне ціле, доповнювати один виробничий процес іншим, продовжувати аж до завершення повний цикл.

Управління як вид діяльності людини існує дуже давно. Термін «управління» спочатку визначив вміння об'їжджати коней та ними керувати. Усвідомлення необхідності систематизації досвіду в цій сфері відбулося лише на початку ХХ століття. Поштовхом для осмислення того, що управління повинно ґрунтуватися на об'єктивних наукових засадах стала опублікована в 1911 р. книга Фредеріка Уінслоу Тейлора «Принципи наукового управління» [2]. Тейлор на конкретних прикладах показав можливість підняття продуктивності праці в кілька разів шляхом стандартизації інструментів і методів виконання робіт та шляхом спеціалізації управлінської діяльності – замість одного майстра вводяться декілька майстрів-спеціалістів, інструкторів, інспекторів з якості. Майстри за допомогою наукових методів постійно здійснювали пошук нових та ефективніших способів виконання операцій, потім складали письмові інструкції та навчали передовим методам робітників. За продуктивну і якісну роботу робітники винагороджувалися підвищеною платнею та преміями.

Поєднання цих термінів дає нам управління організацією в умовах ринкової економіки. Адже воно складніше, ніж в умовах централізованої системи. Це пов'язано з розширенням прав відповідальності та з необхідністю пристосування до змін у зовнішньому середовищі. Всі проблеми, які виникають перед організацією, неможливо вирішити без сучасного професійного менеджменту – цього могутнього прискорювача розвитку суспільства.

Менеджмент – процес планування, організації, приведення в дію та контроль організації з тим, щоб досягнути координації людських і матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного досягнення завдань. Менеджмент — це система організації колективної праці, ефективного використання ресурсів, концентрації зусиль на безперервному підвищенні якості роботи персоналу підприємства (організації).

Управління в широкому розумінні – це загальна система відносин і явищ управління в природі та суспільстві, у вузькому – це технологічна організація об'єкта управління. Тоді як менеджмент у широкому розумінні – загальні принципи соціального управління; влада і мистецтво управління людьми; у вузькому – управління виробництвом, діяльністю по організації досягнення поставленої мети. Всі складові управління на підприємстві є взаємопов'язаними і взаємообумовленими, але все ж відносно самостійними. Для здійснення успішної управлінської діяльності суб'єктові необхідне володіння технічними, фаховими, організаційно-управлінськими, а також педагогічними знаннями, в тому числі й психолого-соціологічними.

Отже, здійснюючи процес управління, менеджер забезпечує найефективніше використання матеріальних і людських ресурсів організації для досягнення поставленої перед нею мети, що передбачає задоволення матеріальних потреб працівників, розвиток бізнесу, вирішення інших соціальних проблем. Із вищесказаного визначимося з поняттям стратегічний менеджмент.

Стратегічний менеджмент (стратегічне управління) — це процес оцінки зовнішнього середовища, формулювання організаційних цілей, ухвалення рішень, направлених на створення і утримання конкурентних переваг, здатних забезпечити бізнесу прибуток в довгостроковій перспективі. Стратегічний менеджмент — це не одноразове зусилля по розробці стабільного стратегічного плану, а перш за все, безперервний процес.

Оцінюючи ситуацію ззовні і всередині починається стратегічне управління. Потім необхідно вироблення можливих напрямів застосування сил компанії, вибору якнайкращою з виявлених альтернатив і розробки докладного тактичного плану, направлено на поетапне здійснення вибраної стратегії. Постійний моніторинг змін навколишнього зовнішнього і внутрішнього середовища дозволяє здійснювати вибрану стратегію, відповідною даним змінам корегувати саму стратегію.

З 70-х років XX століття стратегічне управління – управлінська компетенція є не що інше як концентрація управління на досягнення цілей, а не на процесі планування, застосування ситуаційного підходу, розуміння необхідності впливати на організаційну культуру, широке впровадження наукових методів обґрунтування рішень та впровадження технічних засобів і інформаційних систем для підтримки управлінського процесу.

Саме тому в 80-х роках XX століття відбулось стрімке зростання японської економіки. Завдяки специфічній культурі і концентрації уваги на системах управління якістю, відповідно організаційна (корпоративна) культура і системи управління якістю потрапили до сфери відповідальності стратегічного управління, а саме:

– **загальне призначення компанії** (місія компанії). Цим ми відповідаємо на питання для чого існує компанія, чим вона займається, сенс її заснування.

Якщо організація буде ефективно функціонувати, то як наслідок, будуть у виграші всі:

1) споживачі, які задовольняють свої потреби якісними товарами і послугами; 2) власники, які отримують від задоволених споживачів прибуток;

3) керівники, які отримують свою частку від прибутку;

4) звичайні працівники, які отримують заробітну плату і яку їм платить той самий задоволений споживач, а не власник і не керівник! (приклад для комерційної організації);

– **цілі компанії.** Конкретний кінцевий стан чи бажані результати, яких організація намагається досягнути. При стратегічному управлінні цілі мають довгостроковий період і повинні відповідати певним вимогам: бути конкретними і ясно зрозумілими для виконавців, бути вимірними (виражатися в кількісному складі, або якісно вимірними, щоб можна було проконтролювати їх виконання), реально досяжними чи науково обґрунтованими, а також мати конкретну дату для їх виконання. Зараз на практиці використовують постановку цілей за правилами SMART;

– **стратегічний аналіз,** функція якого полягає у забезпеченні осіб, які приймають рішення всебічною аналітичною інформацією про поточний стан справ в організації і поза її межами та прогнозом на майбутнє. Основні складові стратегічного аналізу:

– аналіз зовнішнього середовища (пошук існуючих або ймовірних загроз та сприятливих можливостей);

– зовнішнє середовище безпосереднього впливу : споживачі; конкуренти; постачальники; партнери; профспілки;

– зовнішнє середовище непрямого впливу: загальний економічний стан в державі; політика; правові фактори (законодавство); науково-технічний прогрес, техніка та технології; соціально-культурні фактори (суспільні цінності, громадська думка); демографічна ситуація; екологічні фактори; географічні фактори; міжнародні фактори;

– аналіз внутрішнього середовища (визначення слабких та сильних сторін організації): призначення організації, структура цілей, стратегія; організаційна структура; людський потенціал, кваліфікація, досвід, організаційна культура, система мотивації; виробничий потенціал, технології; система управління, інформаційна система, система контролю; фінансовий стан; маркетинг, конкурентоспроможність організації; інноваційна діяльність, рівень науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; аналіз результатів стратегічного контролю (діагностика причин невиконання стратегічних планів).

Найпоширеніші методи стратегічного аналізу: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, портфельний аналіз.

– **системний аналіз:** аналіз – поділ складного завдання на сукупність простих компонентів (елементів) і пошук можливих способів реалізації кожного елемента окремо; синтез – пошук способів реалізації всього завдання як сукупності взаємопов'язаних і сумісних між собою елементів (точніше – «способів реалізації елементів», які були отримані на етапі аналізу);

– **стратегічний вибір** – узгодження і прийняття стратегічних рішень уповноваженими на це особами (керівниками): збільшити або зменшити обсяги виробництва, запровадити нові технології, скоротити чи збільшити кількість персоналу, мотивувати персонал, навчити новим професіям і т.д. Однією з проблем на даному етапі вважають прийняття рішень які не мають конкретного управлінського змісту (відсутні конкретні цілі), наприклад, рішення : «прискорити розвиток», «збільшити показники», «посилити вимоги» тощо. Такі «рішення» отримали назву псевдо рішення;

– **стратегія.** Завдання на цьому етапі досить складні. Це розробка комплексного стратегічного плану, який в свою чергу може складатися з окремих стратегічних планів, стратегічних програм, стратегічних проєктів, спрямованих на досягнення окремих стратегічних цілей. Складовою стратегії також повинен бути план по організації стратегічного контролю, повинні бути встановлені показники і критерії оцінки вирішальних етапів реалізації стратегії;

– **організовування (реорганізація)** – створення такої нової організаційної структури, яка б змогла реалізувати плани найкращим чином та досягати встановлених цілей. Також здійснюється підбір людей (можливо з попереднім звільненням

попередників), делегування завдань і розподіл повноважень. Формується наступний рівень ієрархії в структурі цілей. Цілі доводяться до персоналу, ставляться конкретні дати по виконанню.

– **мотивація.** Спонукає співробітників організації на виконання задач, які їм були делеговані і на реалізацію прийнятих планів. Найстарішим і найвідомішим методом мотивації є метод батога і пряника. Сучасні методи ґрунтуються на використанні теорій мотивації: Теорія Маслоу; Теорія МакКлеланда; Теорія Герцберга; Теорія очікування; Теорія справедливості.

– **поточна діяльність.** Встановлюються короткострокові цілі (річні, на місяць) та плани по їх досягненню згідно тактичних планів. Аналізується поточна діяльність, головним плановим документом виступає бюджет. В бюджеті зазначені конкретні величини ресурсів, які виділяються на безпосереднє виконання всіх планів (поточних, тактичних, стратегічних);

– **стратегічний контроль.** Контроль повинен бути спрямованим на досягнення стратегічних цілей; відповідати змісту контрольованої діяльності; об'єктивним; безперервним; своєчасним; простим і економічно виправданим; повинен враховувати поведінку виконавців орієнтовану на контроль. Сам процес забезпечення виконання організацією своїх цілей і є контроль. Сформулюємо структуру стратегічного управління [8].

Хоча стратегічне управління являється дуже важливим фактором успішного виживання в конкурентній боротьбі, яка ускладнюється, в той же час постійно можна спостерігати в діях організацій відсутність стратегічності, що часто призводить до поразок в ринковій боротьбі. Відсутність стратегічного управління проявляється перш за все в наступних двох формах: по-перше, організації планують свою діяльність, виходячи з того, що оточення або не буде зовсім змінюватись, або в ньому не буде відбуватись якісних змін. Складання довгострокових планів, в яких передбачається, що і коли робити і пошук у вихідний період рішень на багато років вперед, бажання будувати «на віки», або ж набувати «на довгі роки»; все це ознаки нестратегічного управління. Бачення довгострокової перспективи – дуже важлива складова управління. Однак, це ні в якому разі не повинно означати екстраполяцію існуючої практики і існуючого стану оточення на багато років вперед.

Висновки. Отже, аналізуючи стратегічне управління, ми можемо констатувати, що поряд з перевагами, воно має ряд недоліків і обмежень по його використанню, які вказують на те, що і цей метод управління, так як і всі інші, не володіє універсальністю застосування в будь-яких ситуаціях для вирішення будь-яких завдань, адже:

– по-перше, стратегічне управління в силу своєї сутності не дає, та й не може дати, точної і детальної картини майбутнього;

– по-друге, стратегічне управління не може бути зведене до набору рутинних процедур і схем. У нього немає описової теорії, яка передбачає, що і як робити при вирішенні визначених задач або ж в конкретних ситуаціях. Стратегічне управління сьогодні – це скоріше, визначена філософія або ідеологія бізнесу і менеджменту. Кожним окремим менеджером воно розуміється і реалізується в значній мірі по-своєму. Звичайно, існує ряд рекомендацій, правил і логічних схем аналізу проблем і вибору стратегій, а також здійснення стратегічного планування і практичної реалізації стратегії. Однак в цілому стратегічне управління – це симбіоз інтуїції і мистецтва вищого керівництва вести організацію до стратегічних цілей, високий професіоналізм і творчість службовців, які забезпечують зв'язок організації із середовищем, оновлення організації і її продукції, а також реалізацію технічних планів і актив на включення всіх працівників в реалізацію задач організації, в пошук найкращих шляхів досягнення її цілей;

– по-третє, необхідні величезні зусилля і затрати часу й ресурсів для того, щоб в організації почав здійснюватись процес стратегічного управління. Необхідно утворення і

здійснення стратегічного планування, що цілком відрізняється від розробки довгострокових планів, обов'язкових для виконання в будь-яких умовах;

– по-четверте, різко посилюються негативні наслідки помилок стратегічного передбачення. В умовах, коли в обмежені строки створюються зовсім нові продукти, коли в короткі строки кардинально змінюються напрямки вкладів, коли не очікувано виникають нові можливості, існуючі багато років, ціна розплати за невірне передбачення і відповідно за помилки стратегічного вибору дуже часто стає роковою для організації;

– по-п'яте, при здійсненні стратегічного управління дуже часто основний наголос робиться на стратегічне планування. Насправді ж найважливішою складовою стратегічного управління являється реалізація стратегічного плану. Під цим розуміється, в першу чергу, створення організаційної культури, яка дозволяє реалізувати стратегію, створення систем мотивації і організації праці, створення певної гнучкості в організації тощо. При цьому при стратегічному управлінні процес здійснення показує активний оборотний вплив на планування, що ще більше посилює значимість фази здійснення.

Анотація

В статті автор розглядає поняття стратегічного управління, досліджує його особливості та сферу розробки стратегії, що пройшла тривалий шлях, починаючи з ранніх робіт науковців 60-х років XX століття. Автор аналізує погляди науковців та висловлює своє бачення щодо понять «стратегія» та «менеджмент», розглядає перспективи подальшого розвитку стратегічного управління, досліджує його принципи та особливості.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, стратегічний менеджмент, місія організації, цілі організації, корпоративна стратегія, стратегічний аналіз, концепція, моніторинг, стратегічний вибір, мотивація.

Аннотация

В статье автор рассматривает понятие стратегического управления, исследует его особенности и сферу разработки стратегии, которая прошла длительный путь, начиная с ранних работ ученых 60-х годов XX века. Автор анализирует взгляды ученых и выражает свой взгляд на понятие «стратегия» и «менеджмент», рассматривает перспективы дальнейшего развития стратегического управления, исследует его принципы и особенности.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, стратегический менеджмент, миссия организации, цели организации, корпоративная стратегия, стратегический анализ, концепция, мониторинг, стратегический выбор, мотивация.

Annotation

In this article the author examines the concept of strategic management, explores its specific features and sphere of the strategy development, that conducted a long way from the early works of scientists of 60 years of the twentieth century. The author analyzes the views of scientists and expresses her vision on the terms «strategy» and «management», examines the prospects for further development of strategic management, explores its principles.

Key words: strategy, strategic management, strategic management, organizational mission, goals of the organization, corporate strategy, strategic analysis, conception, monitoring, strategic choice, motivation.

Список використаних джерел:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. изд.; М.: Гардарики, 1998. – 399 с.
2. Frederick Winslow Taylor. The Principles of Scientific Management. 1911. Фредерик Уинслоу Тейлор. Принципы научного менеджмента. М: 1991. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: Режим доступа: <http://gtmarket.ru>
3. Selznick, Philip «Leadership in Administration: A Sociological Interpretation», Row, Peterson, Evanston Il. 1957. – 135 с.
4. Элизабет Эдершайм. Марвин Бауэр основатель McKinsey&Company. Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга, Альпина Бизнес Букс, 2007. – 278 с.
5. Drucker, Peter F., The Practice of Management, 1954. ISBN 0-06-011095-3. Російською: Питер Ф. Друкер Практика менеджмента. – М.: Вильямс, 2009. — 400 с.
6. Chandler, Alfred D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise - Beard Books, 2003/11. – 479 с.
7. Ansoff, Igor Corporate Strategy McGraw Hill, New York, 1965 – Strategic Management Journal, vol. 12, no. 6, pp. 449-461.
8. Органи державної влади в Україні: структура, функції та перспективи розвитку: Навч. посіб. / Кол. авт.: Н. Р. Нижник, С. Д. Дубенко, Н. Г. Плахотнюк та ін; За заг. ред. Н.Р.Нижник. – К.; Івано-Франківськ: ЗАТ «Нічлава», 2003. – 288 с.
9. Опрятний С. Організація управління та підготовки кадрів у сфері державного управління // Вісник НАДУ. – 2005. – №1. – С.141 – 146.
10. Паркинсон С.Н. Рустамджи М.К. Искусство управления /пер. с англ. К. Савельева . – М.:Агенство «ФАИР», 1997. – 272 с.
11. Петюх В.М. Управління персоналом. – К., 2000. – 270 с.
12. Практична психологія менеджменту: Як зробити кар'єру? Як будувати організацію: науково практичний посібник. – К.: Україна, 1994. – 399 с.

УДК: 339.138/334.7.009.12

Черних В.В.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Маркетингова діяльність є невід'ємною частиною кожного підприємства, що займається виробництвом і збутом продукції. Сьогодні багато підприємств зіштовхуються з проблемами реалізації й подальшого просування випущеної ними продукції. Ці труднощі пов'язані з низьким рівнем поінформованості споживачів щодо запропонованих їм товарів, умов виробництва, конкурентних переваг та характеристик.

Сучасний розвиток бізнес-середовища і конкуренції є досить стрімким, а тому недостатньо використовувати лише традиційні методи продажу з метою реалізації виробленої продукції, необхідно також вміло знаходити місце на ринку для свого товару, перемагати конкурентів і якнайкраще задовольняти потреби досить прискіпливого споживача. Таким чином, метою діяльності маркетингового відділу на підприємстві є пошук шляхів досягнення успіху у просуванні власного товару або наданні певних послуг.

Стан вивчення проблеми. Важливість маркетингу у діяльності підприємства досліджували С.А. Гаркавенко, О.П. Гоголя [1], Ф. Котлер [4], І. М. Кретов, Є.С.

Голубков, С.Р. Скибінський, С.І. Дем'яненко [2], А.А. Іващенко [3], М.В. Макаренко [5], Л.К. Мороз [6] та багато інших вітчизняних і зарубіжних вчених. Проте особливості організації маркетингової діяльності розкриті не повністю, що обумовлює актуальність даної теми дослідження.

Завдання і методика досліджень. Метою даної статті є розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності розвитку маркетингової діяльності на підприємстві в умовах конкурентоспроможного середовища. Основою теоретико-методичного дослідження слугувало використання діалектичного методу пізнання та системного підходу щодо вивчення проблем розвитку маркетингової системи на підприємстві, а також застосування абстрактно-логічного, соціологічного, монографічного методів.

Результати досліджень. Маркетингова діяльність на підприємстві з кожним роком зазнає динамічних змін, як і будь-який інший вид діяльності, а тому потребує постійного вдосконалення з метою збереження конкурентних позицій підприємства.

Макроекономічні ринкові умови, уподобання споживачів, виробничі технології та комунікаційні процеси змушують маркетингові відділи систематично оцінювати свої дії, переглядати та змінювати маркетингові стратегії і плани, вимірювати результати своєї діяльності. При умові виникнення розбіжностей між поставленими цілями і досягнутими результатами, керівництво підприємства може бути змушене виконати певні зміни у маркетинговій програмі або ж навіть змінити мету діяльності підприємства.

Внаслідок проведених в рамках цього контролю досліджень кожне підприємство і кожен маркетолог може визначитись щодо шляхів вдосконалення маркетингової діяльності і покращення ефективності маркетингу на підприємстві [1]. Зазвичай контролем та пошуком найефективніших для підприємства шляхів вдосконалення маркетингової діяльності займається маркетинговий аудит – це всебічне, систематичне, незалежне і періодичне вивчення середовища, в якому реалізує свою діяльність підприємство, а також завдання, стратегії і конкретні дії з метою виявлення проблемних ділянок. Результати аудиту є цінними вихідними даними для складання плану дій, направлених на вдосконалення маркетингових показників компанії [2]. Після того як недостатній ефект від маркетингової діяльності виявлений, настає черга прийняття позитивних рішень з приводу виправлення помилок. До сьогодні наукою не виявлено жодних чітких маркетингових інструкцій, за якими слід діяти, щоб досягти кращих результатів. Для кожного підприємства, в кожній галузі, на кожному ринку, та навіть в різних регіонах ці шляхи удосконалення є індивідуальними.

На підставі аналізу вітчизняних та зарубіжних джерел потрібно зауважити, що наука ще не виробила комплексної системи оцінювання ефективності маркетингової діяльності підприємства. За нашим баченням алгоритм та шкала оцінки ефективності здійснення маркетингової діяльності підприємства повинна містити основні критерії результативності та ефективності з урахуванням різної ваги впливу цих критеріїв на кінцевий результат та бути доступною для практичного застосування [3]. На першому етапі оцінки ефективності маркетингової діяльності слід за допомогою АВС-аналізу виявити значущість та цінність кожного з критеріїв результативності для підприємства, що аналізується [6]. Потім на основі експертного або статистичного методу проаналізувати відповідність маркетингової діяльності цим критеріям, беручи за еталон 100%. В табл. 1 визначено загальний показник відповідності критеріям результативності маркетингової діяльності підприємства на прикладі ВАТ «Бузькі пороги» Первомайського району Миколаївської області.

**Форма визначення загального показника результативності маркетингової діяльності
ВАТ «Бузькі пороги» Первомайського району***

Показники результативності	Вага	Частка, %	Відсоток відповідності, %	Коефіцієнт	Результат, %
Зрозумілість	B	10,53	90	0,9	9,48
Задоволення потреб	B	10,53	100	1,0	10,53
Інноваційність	A	21,05	100	1,0	21,05
Стратегічна креативність	B	10,53	80	0,8	8,42
Автентичність	C	5,25	50	0,5	2,63
Довіра споживачів	B	10,53	75	0,75	7,90
Здатність до змін	A	21,05	100	1	21,05
Відповідність стратегічному баченню	B	10,53	100	1	10,53
Загальний показник		100			91,59

*Розраховано автором на основі інформації зібраної шляхом проведення анкетування споживачів

Слід відзначити, що дана методика визначення результативності маркетингової діяльності може застосовуватись, як для окремих маркетингових заходів так і для визначення результативності маркетингової діяльності загалом по підприємству. Відсоток відповідності може визначатись як на основі експертної оцінки так і на основі певних статистичних даних [5]. Джерелом статистичних даних може бути інформація зібрана у формі опитування чи анкетування клієнтів, споживачів, партнерів, працівників, постачальників та інших зацікавлених сторін. Показники, що використані на прикладі та відображені в (табл. 1) в залежності від специфіки ринку, масштабів виробництва та інших зовнішніх і внутрішніх факторів можуть змінюватись, як і вага кожного з показників в залежності від місії, цілей підприємства і, навіть, філософії ведення бізнесу.

На підставі проведеної оцінки керівництво підприємства може визначити шкалу результативності маркетингової діяльності та відслідковувати динаміку загального показника результативності за певні проміжки часу. На другому етапі слід розрахувати показники ефективності маркетингової діяльності, знову ж таки, виходячи з пріоритетів підприємства та значущості цих показників для нього. Як вже зазначалось вище, із всіх показників ефективності найбільш об'єктивними є показники «частка ринку» та «прибутковість» [4]. Показник «частка ринку», в залежності від цілей підприємства на певному ринку чи території, може надавати ту інформацію, яка дозволить зрозуміти ступінь досягнення цієї цілі.

Висновки та пропозиції. Отже, при всій значущості маркетингової діяльності підприємства на утримання та реалізацію проектів якої, в світі витрачається 10% та більше поточних витрат бюджету підприємств залишається найменш вимірюваним видом діяльності багатьох підприємств. І одним із найголовніших завдань будь-якого маркетолога залишається побудова об'єктивної моделі оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства, що базувалась би на системі показників, які були б зрозумілі керівництву підприємства та відображали результативність та ефективність маркетингових проектів. Така система необхідна для поточного моніторингу реалізації маркетингової стратегії підприємства, оцінки повноти досягнення поставлених цілей та результатів вже реалізованих проектів в кількісних вимірниках.

В результаті дослідження нами була запропонована нова методика оцінки результативності та ефективності маркетингової діяльності підприємства, що ґрунтується на синтезі наукових підходів до визначення ефективності маркетингової діяльності та

розмежування самих показників результативності та ефективності маркетингової діяльності.

Анотація

У статті розглянуто актуальні проблеми маркетингової діяльності на підприємстві. Проаналізовано існуючі системи оцінки ефективності маркетингової діяльності та запропоновано власний підхід щодо покращення даних показників на перспективу.

Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетинговий аудит, ефективність, макросередовище, моніторинг, результативність, конкурентоспроможність підприємства.

Аннотация

В статье рассмотрены актуальные проблемы маркетинговой деятельности на предприятии. Проанализированы существующие системы оценки эффективности маркетинговой деятельности и представлен собственный подход по улучшению данных показателей на перспективу.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, маркетинговый аудит, эффективность, макросреда, мониторинг, результативность, конкурентоспособность предприятия.

Annotation

In the article the issues of the day of marketing activity are considered on an enterprise. The existent systems of estimation of efficiency of marketing activity are analysed and own approach is offered in relation to the improvement of these indexes on a prospect.

Keywords: marketing activity, marketing audit, efficiency, macroenvironment, monitoring, effectiveness, competitiveness of enterprise.

Список використаних джерел:

1. Гоголя О.П. Становлення маркетингу у ринковій трансформації сільського господарства // Економіка АПК. — 2002. — №5. — С. 110-114
2. Дем'яненко С.І. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 347 с. — С. 217.
3. Іващенко А.А. Особливості управління маркетинговою діяльністю в аграрній сфері / А.А. Іващенко // Економіка АПК. — 2011. — №2. — С. 11-14.
4. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент. Підручник./ К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. - К.: «Хімджест» 2008. — 740 с.
5. Макаренко М.В. Підвищення конкурентоспроможності промислової продукції шляхом застосування ефективної маркетингової концепції збуту/ Макаренко М.В. //Актуальні проблеми економіки. — 2008. — №1. — С.26-34.
6. Мороз Л. Розвиток теорії та практики маркетингу в Україні// Маркетинг в Україні. — 2005— №1. — С. 8–10.

УДК: 331.101.3:631.11

Полішкевич О.Р.

ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АГРОПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вступ. Сукупність правових та організаційних аспектів управління впливає на ефективний розвиток підприємства. Найбільш ефективною організаційно-правовою формою серед досліджуваних підприємств Миколаївської області є сільськогосподарські кооперативи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних наукових досліджень, присвячених окремим проблемам кооперативних відносин та аналізу правового становища сільськогосподарських кооперативів, важливо виділити праці таких українських вчених як: В.А. Кодавбович, П.Ф. Кулинич, М.А. Мацько, В.В. Носік, О.М. Пашенко, Т.П. Проценко, А.І. Римарук, О.М. Сонін, Н.І. Титова, В.Ю. Уркевич, В.І. Федорович, В.З. Янчук та інші. Важливий внесок у розвиток сучасної теорії сільськогосподарської кооперації зроблено відомим українським вченим-економістом В.В. Зіновчуком. Дослідженню економічної сутності кооперативів, у тому числі і сільськогосподарських, та проблем їх становлення та розвитку в Україні присвячено праці таких вчених, як: В.В. Гончаренко, Ф.В. Горбонос, А.В. Крисальний, М.Й. Малік, М.І. Михалюк, Т.І. Чернопищук та інші.

Проте, більшість наукових робіт спрямовано на вивчення правового становища сільськогосподарських кооперативів, з'ясування окремих аспектів їх організації та діяльності. Аналіз організаційно-правових форм сільськогосподарської кооперації в Україні досі залишається за межами наукових інтересів представників аграрної науки.

Формулювання цілей. Основною метою статті є дослідження проблем сільськогосподарської кооперації та інших організаційно-правових форм в Миколаївській області.

Виклад основного матеріалу. Одним з основних переваг кооперативів є можливість участі всіх працюючих членів об'єднання у прийнятті найважливіших управлінських рішень. Слабким місцем для зазначеної організаційно-правової форми є складність координації дій працівників та процедури прийняття стратегічних, тактичних і оперативних управлінських рішень. Зазначені складності можуть бути нейтралізовані за наявності лідера і його управлінської команди, які зможуть широко застосовувати такі форми впливу на поведінку підлеглих, як влада авторитету і влада прикладу, а також зможуть налагодити і підтримувати атмосферу довіри і доброзичливості між членами кооперативу.

Також ефективно працюють приватні та приватноарендні підприємства, переважна більшість яких зосереджена в Миколаївській області. Перевагою таких підприємств є зосередження в одних руках усіх прав власності та користування майном, внесеним власником у статутний фонд. Форма приватноарендного підприємства робить неможливим залучення додаткового капіталу з боку інших осіб, принаймні без зміни організаційно-правової форми. Інтереси найманих працівників захищаються лише Кодексом законів про працю, тому керівник має більш широкі можливості для застосування жорстких методів впливу на поведінку підлеглих.

Менш ефективно працюють сільськогосподарські підприємства Миколаївської області, які обрали організаційно-правову форму-товариство з обмеженою відповідальністю. Ці суб'єкти ведення господарства є досить потужними підприємствами, і в повній мірі використовують можливості включення до складу засновників потужного інвестора, в тому числі іноземного, і збереження значної мотивації команди управлінських працівників через залучення до участі в капіталі. Неефективну діяльність господарювання СТОВ можна пояснити незначними розмірами земельної площі і відсутністю в достатній кількості необхідної техніки. Крім цього, відсутність повної відповідальності учасників не приваблює потенційних інвесторів, а обмежене коло засновників може бути приводом для незадоволення працівників і порушення психологічного мікроклімату.

Неефективною діяльність була в державних підприємствах. Троє з п'яти суб'єктів господарювання цієї групи мали рентабельність менше одного відсотка, а двоє - збиткові. Низька мотивація працівників, неможливість репрофілювання на більш рентабельні види продукції, значні перевитрати всіх видів ресурсів - деякі причини негативних наслідків функціонування цієї групи підприємств.

Враховуючи вищезазначене, можна прийти до висновку, що успішність функціонування підприємств АПК залежить від обраної організаційно-правової форми,

оскільки цей вибір частково визначає можливості нарощення масштабів виробництва, залучення інвестиційних ресурсів і, що є самим істотним - створює передумови для побудови ефективного механізму управління.

Високий рівень рентабельності активів для приватних підприємств пояснюється значно меншими розмірами величини активів у вказаній групі в порівнянні з кооперативами та акціонерними товариствами. Масштабне використання позикового капіталу кооперативами для фінансування поточної діяльності і, як наслідок, скорочення питомої ваги власного капіталу в структурі балансу зумовлює високі показники рентабельності власного капіталу. Орієнтація на максимальне самофінансування всіх проектів в акціонерних товариствах призвела до зниження рентабельності власного капіталу. Не врахування значної частини витрат (витрат на збут та адміністративних витрат), питома вага яких для акціонерних товариств є істотним, пояснює зростання рентабельності господарської діяльності саме для АТ.

На основі проведених досліджень, ми прийшли до висновку, що найбільш ефективними є такі організаційно-правові форми: сільськогосподарський виробничий кооператив, акціонерне товариство і приватноарендне підприємство. Позитивним фактором цих організаційно-правових форм є масштабність виробництва, що дозволяє диверсифікувати і диференціювати аграрне виробництво, а це може стати основою успішного довгострокового розвитку. Приватні підприємства при значно менших масштабах виробництва отримують високі результати за рахунок кращої контрольованості виробничих процесів і можливості досить швидко перепрофілювати виробництво у більш прибутковий напрям.

Особливості різних організаційно-правових форм знаходять своє відображення у побудові організаційної структури. Для більшості сільськогосподарських підприємств, які розміщені в одному населеному пункті, характерною є лінійно - функціональна структура, оскільки дозволяє поєднати диференціювання управлінських функцій фахівців і необхідність лінійного управління.

Ступінь децентралізації владних повноважень і розгалуженість управлінської структури є важливими чинниками впливу на ефективність діяльності підприємства.

У господарствах Миколаївської області за останні роки відбувається значне спрощення структур управління шляхом ліквідації окремих посад функціональних керівників. Для одних підприємств такі зміни покращують результативність, для інших - впливають вкрай негативно. З огляду на це, можна відзначити, що важливим компонентом системи управління є формування єдиної, оптимальної за розміром, ефективної команди управлінців.

При розробці механізму управління крім організаційно-правових форм діяльності, слід проаналізувати управлінський потенціал, який поєднує в процесі виробництва засоби, предмети праці і робочу силу для отримання результатів діяльності. Ми вважаємо за доцільне при аналізі управлінського потенціалу розглядати його як сукупність трьох основних елементів: особистісного потенціалу керівника, командного потенціалу та організаційного потенціалу підприємства. Оцінку зазначених елементів доцільно проводити експертними методами та шляхом аналізу звітності. При оцінюванні особистісного потенціалу керівника нами вивчалися такі ознаки, як:

- аналітичні можливості;
- відкритість мислення;
- готовність до ризику;
- перспектива мислення;
- досвід роботи;
- рівень кваліфікації;
- ступінь підтримки колективом.

У зв'язку зі складністю визначення пріоритетів у цьому переліку пропонується оцінку здійснювати за чотирибальною шкалою по кожній ознаці окремо (Додаток Б).

Командний потенціал оцінюється за такими параметрами:

- ставлення команди до змін;
- перспектива мислення учасників команди;
- рівень стабільності управлінських кадрів;
- кваліфікаційний рівень керівників та спеціалістів;
- вікова структура управлінських працівників;
- рівень мотивованості учасників команди;
- забезпеченість підприємства управлінськими кадрами;
- ефективність діяльності керівників.

Організаційний потенціал доцільно розглядати через систему параметрів підприємства, яку запропонував В.Г. Герасимчук, і, яка включає:

- ступінь концентрації влади;
- рівень диференціації управлінських функцій;
- ступінь розгалуженості структури;
- ступінь відкритості організаційної системи;
- ступінь формалізації організаційних взаємин.

Методика оцінки за вказаною схемою відображені в Додатку Д.

Зображення рівня потенціалу системи управління підприємством у вигляді індексу дозволить наочно розглянути зазначені можливості суб'єкта господарювання у порівнянні з іншими підприємствами регіону. Розрахунок індексу управлінського потенціалу здійснюється за формулою 2.1.

$$I_{упр} = \sqrt[3]{I_{лп} \cdot I_{к} \cdot I_{ор}} \quad (2.1),$$

де $I_{упр}$ - індекс управлінського потенціалу,

$I_{лп}$ -індекс особистісного потенціалу керівника,

$I_{к}$ - індекс командного потенціалу,

$I_{ор}$ -індекс організаційного потенціалу підприємства.

Угрупування згідно даним показником дає можливість вивчити його відповідність ресурсним потенціалам підприємства АПК, а також простежити залежність між величиною досліджуваного фактора і результативними показниками діяльності (табл.1).

Таблиця 1

Вплив управлінського потенціалу на величину результатів діяльності агропромислових підприємств Миколаївської області, (2012р.)

Показники	Групи підприємств за рівнем управлінського потенціалу				Середнє значення по сукупності
	менш 0,8	0,80- 1,00	1,01- 1,20	більш 1,2	
Кількість господарств у групі	8	20	14	9	51
Індекс управлінського потенціалу	0,699	0,914	1,102	1,280	1,00
Індекс командного потенціалу	0,715	0,938	1,104	1,231	1,00
Індекс організаційного потенціалу	0,604	0,925	1,121	1,375	1,00
Індекс особистісного потенціалу керівника	0,821	0,896	1,095	1,243	1,00
Грошові надходження на 100 гектарів с.-г. угідь, тис. грн.	110,59	178,91	285,07	358,29	229,0

Валова продукція на 100 гектарів с.-г. угідь, тис. грн.	91,98	144,62	220,73	319,55	188,1
Собівартість реалізованої продукції на 100 гектарів с.-г. угідь, тис. грн.	105,0	159,2	229,2	299,0	194,6
Валовий прибуток на 100 гектарів с.-г. угідь, тис. грн.	5,60	15,05	55,87	59,34	32,6
Чистий прибуток на 100 гектарів с.-г. угідь, тис. грн.	-31,74	10,02	39,49	67,70	21,74

Дані таблиці свідчать про наявність прямої залежності результатів діяльності та управлінського потенціалу підприємств регіону. Так, зростання індексу управлінського потенціалу по групах підприємств впливає на збільшення обсягів виробництва продукції, грошових надходжень, валового і чистого прибутку. Слід відмітити те, що величина інтегрального показника управлінського потенціалу формувалася для різних груп по різному.

Так, в групі з найнижчим рівнем можливостей менеджменту індекс особистісного потенціалу значно вищий, ніж індекси організаційного та командного. Це свідчить про те, що система управління таких підприємств має авторитарні ознаки, більшість координаційних заходів здійснюються керівником особисто, управлінська структура не є відпрацьованою, і в достатній мірі функціонально диференційованою. Як наслідок, значна частина фахівців і керівників не залучаються до процесів прийняття важливих управлінських рішень чи їхні дії некомпетентні, про що свідчать низькі показники рівня командного та організаційного потенціалу. Таке формування можливостей системи управління виявилось неефективним, оскільки в цій групі більшість підприємств виявилися збитковими і, як наслідок, - отримання збитку в розмірі 31,74 тис. грн. у розрахунку на 1 господарство.

Можливість отримання прибутків другою групою підприємств була забезпечена зростанням рівня управлінського потенціалу через широке використання можливостей команди, зростання її стабільності, кваліфікаційного рівня. Подальше зростання потенціалу системи управління відбулося з випереджаючим зростанням організаційного потенціалу, який вказує на формалізацію відпрацьованої структури і взаємин у ній, її відкритість. Такі зміни виявилися ефективними, на що вказують результативні показники діяльності.

Більш наочно темпи та ефективності зростання як факторних, так і результативних величин, відображає рисунок 1.

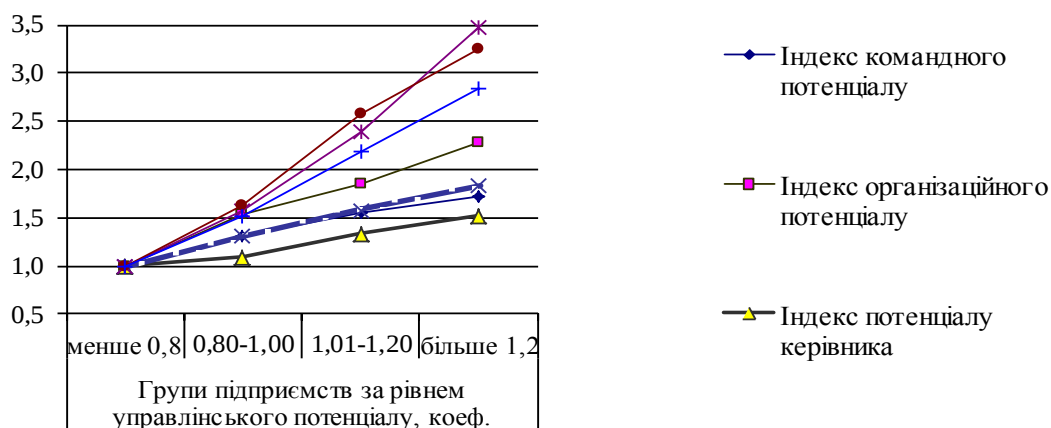


Рис 1. Взаємозв'язок управлінського потенціалу та величини результатів діяльності підприємств АПК Миколаївської області

Лінії графіка підтверджують той факт, що отримання високих результатів діяльності агропромислових підприємств Миколаївської області тісно пов'язане з розвитком системи управління, при чому кут нахилу ліній вказує на те, що спостерігається випереджаюче зростання результативних показників, тобто різниця величин управлінського потенціалу другої групи в порівнянні з першою в 1,3 рази супроводжується зростанням розміру виробництва валової продукції в 1,55 рази, а грошових надходжень від реалізації продукції - в 1,6.

Для груп підприємств із вищим рівнем управлінського потенціалу така тенденція, щодо змін результативної ознаки, зберігається. Не можна залишити поза увагою те, що для останньої групи, з найвищим управлінським потенціалом, в порівнянні з попередньою, характерним є подальший інтенсивний ріст обсягу валової продукції при незмінній величині валового прибутку (дохід та виробнича собівартість ростуть однаковими темпами), що можна трактувати, як орієнтацію управлінської системи на стратегічну перспективу, коли асортимент продукції формується не тільки за ціновими чинникам, а й за технологічними, що не завжди супроводжується стрімким зростанням прибутку. Крім зростання чистого прибутку для цієї групи підприємств характерна оптимізація адміністративних і збутових витрат, а також успішна фінансова діяльність.

Відповідність системи управління кількісним та якісним складом наявних ресурсів є запорукою успішного довгострокового розвитку підприємства. У зв'язку з цим, на нашу думку, важливо розглянути узгодженість менеджменту з ресурсними можливостями підприємства (табл. 2.).

Таблиця 2.

**Відповідність управлінського та ресурсного потенціалу підприємств АПК
Миколаївської області, (2012р.)**

Показники	Групи підприємств за рівнем управлінського потенціалу				Середнє значення по сукупності
	менше 0,8	0,8-1,00	1,01-1,20	більше 1,2	
Кількість господарств у групі	8	20	14	9	51
Індекс управлінського потенціалу	0,699	0,914	1,102	1,280	0,97
Індекс командного потенціалу	0,715	0,938	1,104	1,231	1,00
Індекс організаційного потенціалу	0,604	0,925	1,121	1,375	1,00
Індекс особистісного потенціалу керівника	0,821	0,896	1,095	1,243	1,00
Індекс ресурсного потенціалу	0,488	0,741	1,081	1,401	0,96
Індекс земельного потенціалу	0,766	0,913	1,017	1,206	1,00
Індекс матеріального потенціалу	0,374	0,751	1,382	1,515	1,00
Індекс трудового потенціалу	0,460	0,815	1,103	1,731	1,00

Дані таблиці свідчать про існування певної залежності між величиною ресурсів та управлінським потенціалом. Таке співвідношення пояснюється впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Так, в сьогоденних умовах кількість сільськогосподарських угідь, матеріальних і трудових ресурсів, які знаходяться в користуванні того чи іншого господарства в значній мірі залежать від особистих якостей керівника, його кваліфікаційних можливостей, комунікаційних та організаційних здібностей. Також рівень розвитку управлінської системи визначає пріоритети у формуванні сукупного ресурсного потенціалу.

Зокрема, для групи з найвищими управлінськими можливостями характерною є орієнтація на нарощення матеріального та трудового потенціалу, що частково пов'язано з

диверсифікацією та диференціацією виробництва вказаної групи підприємств через розвиток більш трудомістких і матеріаломістких напрямків виробництва. Зазначені процеси розкривають перед підприємством додаткові довгострокові перспективи.

Висновок. Для забезпечення стратегічного розвитку підприємства АПК йому необхідно орієнтуватися на найбільш повне використання наявного стратегічного потенціалу. Визначальними компонентами зазначеного потенціалу є управлінський та ресурсний. Важливість ресурсного потенціалу посилюється обмеженістю в просторі і часі (це стосується земельних і людських ресурсів). Виходячи з цього, управлінська система під час розробки довгострокових планових заходів має спиратися і враховувати наявні власні можливості, і спрямовувати діяльність на нарощування внутрішнього потенціалу. Незважаючи на наявність тісного зв'язку між величиною наявного ресурсного та управлінського потенціалу, вважаємо за доцільне здійснити більш детальний аналіз впливу управлінського потенціалу на результати функціонування підприємств у розрізі груп підприємств, які відрізнялися за рівнем забезпеченості основними видами ресурсів.

Анотація

Статтю присвячено дослідженням особливостей діагностики ефективності управління агропромисловими підприємствами

Ключові слова: управління, агропромисловий комплекс, сільське господарство, діагностика, підприємство.

Аннотация

Статья посвящена исследование особенностей диагностики эффективности управления агропромышленными предприятиями

Ключевые слова: управление, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, диагностика, предприятие.

Annotation

The article is devoted research of features of diagnostics of efficiency of management agroindustrial enterprises

Keywords: management, agroindustrial complex, agriculture, diagnostics, enterprise.

Список використаної літератури:

1. Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК / За ред. Зубця М. В., Саблука П. Т., Мессель-Веселяка В. Я., - К.: Українська академія аграрних наук. Інститут аграрної економіки, 1999.
2. Юрчишин В. В. Аграрні перетворення в Україні. - К.: КНЕУ, 2000.
3. Онищенко О.М., Юрчишин В.В. Формування підприємницьких структур в аграрній сфері України. Регіональна економіка, - 1997.- №4.
4. Качан Є.П., Петрига М.О. Розміщення продуктивних сил України: Підручник. - К. Вища школа, 1997.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТАН ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Вступ. Економічна безпека держави в умовах глобалізації (ЕБДГ) і міжнародної інтеграції – багатопланове поняття, що не має поки що однозначного тлумачення. Однак фахівці в цій сфері одностайні в тому, що в період швидкого розвитку виробництва й зовнішньоекономічних зв'язків, які набувають все більших масштабів й довгострокового характеру, в епоху прискореної інтернаціоналізації національних господарств забезпечення економічної безпеки стає все більш важливим завданням і необхідні постійні зусилля щодо її підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження змісту поняття економічної безпеки держави висвітлені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Л.Абалкін, В.Білоус, О.Бандурка, О.Барановський, И.Бінько, В.Геєць, С.Глазьев, Б.Гриер, В.Духов, М.Ермошенко, Я.Жалило, Б.Кваснюк, Т.Ковальчук, В.Манилов, Г.Маховский, С. Мердок, В. Мунтіян, Н. Нижник, Є. Олейников, Р. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, К. Петрова, В.Сенчагов, Р. Ситник, А. Сухоруков, Я.Тимберген, И.Червяков, В.Шлемко, Д.Фишер, В.Ярочкин та ін.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження рівня національної продовольчої безпеки та її протистояння глобалізаційним загрозам.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація породжує нові можливості для учасників світової спільноти, але водночас веде до посилення ризиків і зовнішніх загроз для функціонування національних економік. Причому ці ризики стають масштабнішими, важкопрогнозованими і, найчастіше, принципово нездоланими. Фактично мова йде про появу нових глобалізаційних загроз, які стосуються всього світового співтовариства і одночасно кожної конкретної країни. Глобалізаційні загрози носять вже не просто зовнішній, а системний характер, це загрози для всієї системи світового господарства, які не зводяться до традиційних внутрішніх і зовнішніх загроз [1].

Глобалізація породжує нові можливості для учасників світового співтовариства, але одночасно веде до посилення ризиків і зовнішніх загроз для функціонування національних економік. Причому ці ризики стають більш масштабними, важкопрогнозованими й, найчастіше, принципово непереборними. Фактично мова йде про появу нових глобалізаційних загроз, що торкаються всього світового співтовариства й одночасно кожної конкретної країни. Глобалізаційні загрози носять уже не просто зовнішній, а системний характер, це загрози для всієї системи світового господарства, які не зводяться до традиційних внутрішніх і зовнішніх загроз [3].

В сучасних умовах забезпечення економічної безпеки держав неможливе без широкого міжнародного співробітництва на всіх рівнях, оскільки значна й зростаюча кількість проблем не може бути вирішена з використанням лише національних інструментів і механізмів. На даний час зв'язок між поняттями «національна економічна безпека» і «міжнародна економічна безпека» істотно посилюється і остання все частіше виступає обов'язковою умовою для ефективного забезпечення першої.

Особливо важливе значення зовнішні аспекти економічної безпеки набули для України у зв'язку з встановленням нових кордонів після розпаду колишнього СРСР, розвалом РЕВ, форсованим проведенням ринкових реформ, далеко не завжди продуманих і послідовних, і швидким ростом відкритості національного господарства, що перебувало в глибокій кризі, а тому було мало підготовлене до протистояння зовнішнім загрозам. Протягом останніх 20 років Україна не раз зіштовхувалася як з непрямими, так і прямими загрозами своїй економічній безпеці, що мали світогосподарську природу [2].

Сьогодні, коли ряд загроз, надзвичайно серйозних в 90-х роках, втратили свою гостроту, з'явилися нові ризики для довгострокового стійкого економічного розвитку України, що стосуються безпеки транзиту енергоносіїв через територію країни, стрімкого збільшення зовнішньої заборгованості приватного сектора, підвищення екологічного навантаження на економіку, проблем нелегальної трудової іміграції, розширення обороту контрафактної продукції, безпеки функціонування інформаційних систем та ін.

Нами пропонується трактувати ЕБДГ як стан національної економіки, що дозволяє вчасно усувати або мінімізувати зовнішні загрози її самостійному, стійкому й збалансованому розвитку в умовах лібералізації, що розширюється, міжнародних економічних відносин і інтеграції країн у глобалізовану світову систему господарства.

Слід відзначити пріоритетні сфери забезпечення економічної безпеки держави в умовах глобалізації, що реалізується, як правило, у широкому міжнародному контексті:

- енергетична й продовольча безпека, де при розходженнях інтересів підсилюється взаємозалежність країн-експортерів і країн-імпортёрів відповідної продукції;
- екологічна безпека, що поєднує інтереси всього світового співтовариства й продиктована турботою про майбутні покоління;
- валютно-фінансова безпека, пов'язана із забезпеченням стабільності національних і регіональних валютних систем в умовах частих коливань валютних курсів;
- інтелектуальна-технологічна безпека, насамперед відносно інтелектуальної власності, що набуває все більшого значення в розвитку економіки;
- інформаційна безпека як базисна умова існування інформаційного суспільства.

Необхідно розглядати ЕБДГ з погляду як поточних подій і загроз, так і перспектив подальшого розвитку господарства, маючи на увазі в обох випадках виявлення стабілізуючих і дестабілізуючих моментів. Основні фактори, що впливають на ЕБДГ і можуть кількісно вимірюватись, зокрема, ресурсний потенціал країни, конкурентоспроможність національного господарства, залученість його у світову економіку, масштаби золотовалютних резервів та ін. вимагають систематизації й вивчення.

Комплекс заходів, що дозволяє мінімізувати загрози ЕБДГ, може бути представлений у такий спосіб: моніторинг ключових показників стану вітчизняного господарства для виявлення відхилень від граничних, діагностика причин цих відхилень, вибір протидіючих заходів, контроль за наслідками їх використання, прийняття рішень про скасування цих заходів або коректування пріоритетів економічної й зовнішньої політики. У цьому напрямі необхідні колективні зусилля, що вживаються Євросоюзом і МВФ.

Діяльність по забезпеченню економічної безпеки на національному, регіональному й, особливо, на багатосторонньому рівнях, все більше зосереджується в рамках авторитетних міжнародних організацій.

На національному рівні забезпечення ЕБДГ здійснюється, окрім прийняття відповідного законодавства, за допомогою двосторонніх переговорів і укладання угод про умови економічного співробітництва. В останні десятиліття значне поширення одержали угоди про надання преференцій у торгівлі, лібералізацію взаємних інвестицій в економіку й звільнення інвесторів від оподатковування в приймаючій капітал країні.

Розширення діяльності на регіональному рівні обумовлене підвищенням її ефективності при спільних акціях урядів групи країн, які об'єднали для цієї мети організаційні, у тому числі інституціональні і фінансові можливості. Як підтвердження, доцільно навести заходи, що проводилися в Євросоюзі та рішення в сфері енергетичної, валютно-фінансової й продовольчої безпеки і в рамках НАФТА.

Активізація діяльності на багатосторонньому рівні проявляється головним чином у заходах установ системи ООН, ОЕСР і СОТ, а також останнім часом у рішеннях "великої вісімки". Основними заходами в рамках ООН були створення спеціальних органів (наприклад, Комісії зі стійкого розвитку й Комітету з енергетичних і природних ресурсів),

проведення всесвітніх конференцій на високому рівні (наприклад, по навколишньому середовищу й розвитку "Планета Земля") і прийняття відповідних мобілізуючих уряди й ділові кола документів. Участь ОЕСР виражається в підготовці аналітичних матеріалів з проблематики економічної безпеки й проектів відповідних рішень для інших міжнародних організацій і форумів з питань, що мають відношення до економічної безпеки. Внесок СОТ полягає в прийнятті правових документів, що сприяють розвитку міжнародних економічних відносин на справедливій основі, тобто без дискримінації й зловживань, що наносять збиток її членам [4].

Спостерігається тенденція до певної послідовності дій, спрямованих на забезпечення міжнародної економічної безпеки. Спершу усвідомлюються найбільш актуальні проблеми й можливості домовленості про координацію дій на зустрічах глав держав і урядів "великої вісімки", потім готуються відповідні колективні рекомендації в рамках ОЕСР при участі 30 країн-членів і, нарешті, приймаються конкретні зобов'язуючі рішення для країн-членів СОТ.

поняття «продовольча безпека» поєднує в собі два ключових поняття: «продовольча незалежність» і «самозабезпечення продовольством». Ці поняття рідко розмежовують, розглядаючи їх, як правило, у рамках категоріального поняття продовольчої безпеки. Однак це не завжди коректно, оскільки в основі оцінки продовольчої незалежності лежить кількісний підхід, що включає певні граничні критеріальні значення імпорту продовольства. Функціонування ж економіки країни на принципах продовольчого самозабезпечення – лише один з можливих варіантів досягнення національної продовольчої незалежності, що обумовлюється сукупним економічним потенціалом і конкурентоспроможністю національної економіки.

Практично немає розвинених країн, які б не створили у себе спеціальних комісій для аналізу стану конкурентоспроможності своєї економіки й не шукали б шляхів її вдосконалення. Проте, концепція конкурентоспроможності дотепер чітко не сформульована.

Відповідно до різних програмних документів конкурентоспроможність трактується по-різному, що може призвести до неоднозначності при обґрунтуванні розвитку економічних систем.

У той же час спостерігається певна соціальна спрямованість теоретичних визначень конкурентоспроможності (забезпечення, ріст і збереження для громадян високого рівня життя, забезпечення високого рівня доходу й зайнятості населення, збільшення середнього приросту ВВП на душу населення).

необхідно враховувати, що глобалізаційні загрози неможливо усунути, а можна лише корегувати. Успішне корегування глобалізаційних загроз стосовно до українських умов передбачає:

- налагодження їх регулярного моніторингу на основі визначення сукупності кількісних і якісних індикаторів, що показують необхідність коригуючого впливу;
- розробку національних механізмів оперативного й гнучкого реагування на несприятливу зміну ситуації (у ряді випадків слід спробувати використовувати глобалізаційні загрози у власних інтересах, наприклад, частково компенсувати «витік мозків» з України «припливом мізків» із ближнього зарубіжжя);
- інтенсифікацію участі України у двосторонньому, інтеграційному, регіональному й багатосторонньому співробітництві щодо забезпечення економічної безпеки.

На нашу думку, світогосподарську складову економічної безпеки України в сучасних умовах доцільно представити як ефективне вбудовування вітчизняної економіки в процеси глобалізації, при якому мінімізуються традиційні зовнішньоекономічні й нові глобалізаційні загрози, забезпечуються активне позиціонування країни в системі світового господарства й стійке підвищення національної конкурентоспроможності.

Приймаючи до уваги велику кількість й різноплановий характер зовнішніх загроз, доцільно здійснити їх групування за змістовим навантаженням й залежно від спрямованості впливу на стан економічної безпеки України таким чином:

1. Загрози, обумовлені неконтрольованим або слабоконтрольованим відтоком стратегічних національних ресурсів.
2. Загрози, обумовлені критичною залежністю від зовнішньоекономічних факторів.
3. Загрози, що виникають з геоекономічної або торгово-політичної ізоляції/дискримінації країни.
4. Загрози для стійкого розвитку країни, що мають переважно глобалізаційну природу.
5. Загрози кримінального характеру зумовлені ЗЕД.

Висновок. В результаті дослідження впливу процесів глобалізації та міжнародної інтеграції на стан продовольчої безпеки України можливо надати визначення поняттю «продовольча безпека в умовах глобалізації й міжнародної інтеграції», яке трактується як попередження надмірної залежності країни від імпорту життєва необхідних продуктів харчування при недостатньому власному їх виробництві. Основними негативними наслідками такої залежності є: обтяження платіжного балансу країни великими першочерговими видатками, погіршення постачання населення, голод і загострення соціальної напруги.

Анотація

Стаття присвячена дослідженню впливу процесів глобалізації та міжнародної інтеграції на стан продовольчої безпеки України.

Ключові слова: продовольча незалежність, самозабезпечення продовольством, економічної безпеки держави, продовольча безпека, національна економічна безпека, міжнародна економічна безпека.

Аннотация

Статья посвящена исследованию влияния процессов глобализации и международной интеграции на состояние продовольственной безопасности Украины и ее регионов.

Ключевые слова: продовольственная независимость, самообеспечение продовольствием, экономической безопасности государства, продовольственная безопасность, национальная экономическая безопасность, международная экономическая безопасность.

Annotation

The article is devoted to research of influence of processes of globalization and international integration of the state of food safety of Ukraine and its regions.

Keywords: food independence, self-sufficiency of food, economic security, food security, national economic security, international economic security.

Список використаної літератури:

1. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.kiev.ua.
2. Дацків Р. М. Вплив глобалізації на зовнішньоекономічну безпеку України / Р. М. Дацків // К.: Актуальні проблеми економіки. - 2003. - № 12 (30). - С.129-138.
3. Соколенко С. І. Сучасні світові ринки та Україна: [Наук. вид.] / С. І. Соколенко // К.: Демос, 1995. – 354 с. –С.9.
4. Глобалистика. Международный, междисциплинарный энциклопедический словарь. / Москва-Санкт-Петербург-Нью-Йорк: Издательский центр «Элима». - 2006. – 836 с.

КОМПОНЕНТИ СТРУКТУРИ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦЯ З МАРКЕТИНГУ

Постановка проблеми. Забезпечення якісної професійної підготовки фахівців передбачає спрямованість вітчизняної освіти на формування гармонійно розвиненого спеціаліста, який володіє професійною компетентністю. В економічній освіті намітилися чіткі тенденції до посилення загальногуманітарної складової, до удосконалення на цій основі підготовки спеціалістів, що володіють комунікативною компетентністю, яка є важливою складовою професійної компетентності фахівця. Необхідним є формування не лише спеціальних знань та вмінь, а й надпрофесійних знань, вмінь, навичок і якостей, що необхідні при створенні конкурентоспроможного продукту діяльності маркетолога. У загальній системі всіх підструктур професійної діяльності фахівця з маркетингу системоутворювальним елементом виступає комунікативна компетентність, яка створює соціально-психологічну основу взаємодії і сприяє інтенсивному включенню особистості у виробничу діяльність, забезпечуючи її якісний результат.

Аналіз останніх досліджень. Проблемі дослідження комунікативної компетентності присвячено праці таких вітчизняних та російських науковців, як Ю.М. Ємельянов, В.Л. Захаров, М.М. Заброцький, С.Д. Максименко, Л.А. Петровська, С. В. Петрушин, а також роботи західних дослідників К. Ларсона, Ф. Бекланда, М. Редмонда, А. Барбора, Дж. Вімана, Б. Шпіцберга. Поняття комунікативної компетентності в різних професійних контекстах розглядається в дослідженнях Є.П. Герасименко, Г.В. Данченко, О. А. Жирун, Є.В. Прозорової, В.П. Черевко, С.В. Курашевої, С.Д. Гамідової.

Формування завдання дослідження. Проведений аналіз наукових робіт показав, що структура комунікативної компетентності фахівця з маркетингу ще не розроблена. З огляду на викладене, нашим завданням є розробка вказаної структури.

Виклад основного матеріалу. Існують різні наукові підходи щодо вирізнення компонентів структури комунікативної компетентності фахівця. Так, Є.В. Прозорова в структурі комунікативної компетентності виділяє два компоненти. До першого входять комунікативні цінності, орієнтація та специфіка мотивації комуніканта, його потреби в спілкуванні. Другий компонент визначає прояви комунікативної компетентності безпосередньо в спілкуванні, комунікативній поведінці та містить дві складові, а саме: дії під час акту комунікації (уміння та навички спілкування) та знання про спілкування [8].

Традиційним вважається виділення трикомпонентної структури комунікативної компетентності. Компонентами вказаної структури, що розроблена Б. Шпітсбергом та В. Купахом, виступають знання (усвідомлення того, яка комунікативна поведінка є найбільш влучною в конкретній ситуації), уміння (здатність застосувати цю поведінку в даному контексті) та мотивація (прагнення ефективної та компетентної комунікації).

Ю.М. Жуков у структурі комунікативної компетентності виокремлює три ієрархічні рівні, а саме: стратегічний, тактичний і технічний. Сукупність основних орієнтацій особистості щодо спілкування, як, наприклад, орієнтація на діалог або монолог, на інтимно-особистісну або функціонально-рольову взаємодію, ставлення до спілкування як до мети чи як до засобу, становить стратегічний рівень комунікативної компетентності. Знання основних правил організації спілкування репрезентують тактичний рівень. На технічному рівні відбувається реалізація стратегічних орієнтацій і тактичних планів, отже, під технічним рівнем комунікативної компетентності дослідник розуміє конкретні комунікативні навички та вміння [4].

С.В. Петрушин розглядає комунікативну компетентність як складне утворення, яке включає пізнавальний, поведінковий та емоційний компоненти. До змісту когнітивного (пізнавального) компонента він відносить орієнтованість, психологічні знання та

перцептивні здібності фахівця. Розвиток цього компонента також передбачає самопізнання особистості та пізнання партнерів зі спілкування, окрім необхідних знань у сфері спілкування. До змісту поведінкового компонента комунікативної компетентності С.В. Петрушин відносить уміння ефективно використовувати різні засоби вербального та невербального спілкування. Розкриваючи зміст емоційного компонента, дослідник наголошує на важливості досвіду різноманітного спілкування, позитивному ставленні та налаштуванні на партнера зі спілкування [7].

Н.Б. Завініченко в структурі комунікативної компетентності майбутнього практичного психолога виділяє:

- гностичний компонент (система знань про сутність, структуру, функції та особливості спілкування взагалі та професійного зокрема; знання про стилі спілкування, зокрема про особливості власного комунікативного стилю; фонове знання, тобто загальнокультурна компетентність, яка, не маючи безпосереднього відношення до професійного спілкування, дозволяє вловити, зрозуміти приховані натяки, асоціації тощо, тобто зробити розуміння глибшим, більш емоційним, особистісним; творче мислення, внаслідок якого спілкування виступає як різновид соціальної творчості);
- конативний компонент (загальні та специфічні комунікативні вміння, які дозволяють успішно встановлювати контакт з іншою людиною, адекватно пізнавати її внутрішні стани, керувати ситуацією взаємодії з нею, застосовувати конструктивні стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях; культура мовлення; експресивні уміння, які забезпечують адекватний висловлюванням міміко-пантомімічний супровід; перцептивно-рефлексивні уміння, які забезпечують можливість пізнання внутрішнього світу партнера спілкування та розуміння самого себе; домінуюче застосування організуючих впливів у взаємодії з людьми (порівняно з оцінюючими і, особливо, дисциплінуючими);
- емоційний компонент (гуманістична установка на спілкування, інтерес до іншої людини, готовність вступати з нею в особистісні, діалогічні взаємини, інтерес до власного внутрішнього світу; розвинуті емпатія та рефлексія; високий рівень ідентифікації з виконуваними професійними та соціальними ролями; позитивна Я-концепція; адекватні вимогам професійної діяльності психоемоційні стани) [5].

У структурі комунікативної компетентності соціального працівника Д. М. Годлевська виділяє три компоненти. Так, соціально-комунікативний (базовий) компонент передбачає наявність у соціального працівника комунікативних знань, умінь та навичок, що забезпечує усвідомленість соціальним працівником змісту його професійної діяльності; особистісно-емоційний компонент передбачає професійно-особистісні якості (рефлексію, креативність, емпатію), що визначають позицію і спрямованість соціального працівника як особистості, індивіда та суб'єкта діяльності, а також емоційний прояв цих якостей; діяльнісний (практичний) компонент включає прояв професійної комунікативної компетентності, апробованої в дії та засвоєної особистістю як найбільш ефективного чинника впливу на клієнта [1].

Досліджуючи структуру комунікативної компетентності вчителя, В.І. Кашницький виділяє її три рівні, а саме: базовий, змістовий та операціональний. Комунікативна компетентність розглядається з двох боків: те, що включає, і те, що забезпечує кожен з її рівнів. Базовий рівень - це глибинні стійкі якості особистості (налаштування, ціннісні орієнтації, мотиви в комунікаційній сфері, адекватні стратегічним цілям у педагогічній діяльності), які забезпечують мотиваційну сторону комунікативної діяльності педагога. Змістовий рівень складають комунікативні знання (знання законів спілкування, закономірностей і механізмів соціальної перцепції, психологічної взаємодії, способів саморегуляції). Операційний рівень містить систему комунікативних умінь та навичок (навички, що забезпечують управління процесом спілкування, ефективні впливи на партнерів по спілкуванню, оптимальна саморегуляція) для забезпечення виконання комунікативних дій з метою вдалої реалізації плану [6].

З метою формування комунікативної компетентності студентів вузу Доловова Н.М. розробила її структуру, яка представлена структурними та функціональними компонентами. До перших належать когнітивний, мотиваційно-ціннісний і рефлексивний компоненти. Перцептивний, мовленнєвий (власне комунікативний) та інтерактивно-практичний компоненти репрезентують функціональні компоненти. Когнітивний компонент пов'язаний з когнітивними процесами особистості, особливостями їх розвитку, формуванням спеціальних і загальнокультурних знань, комунікативних умінь і т. п. Мотиваційно-ціннісний компонент передбачає спрямованість студента на гуманістичне спілкування, яке дослідниця вважає найвищим проявом підготовленості студентів до компетентного спілкування, сформованість потреби і мотивації до комунікативного самовдосконалення. Рефлексивний компонент відображає інтерес до самоаналізу комунікативної діяльності, до самопізнання. Змістом перцептивного компонента є пізнання людьми один одного на основі процесу сприйняття і характеризується адекватним розумінням ситуації та адекватним сприйняттям співрозмовника. Мовленнєвий (власне комунікативний) компонент передбачає адекватний обмін інформацією з врахуванням норм комунікативної поведінки і містить уміння чітко і зрозуміло викладати думки, передавати раціональну та емоціональну інформацію вербальними та невербальними засобами, організовувати та підтримувати діалог, а також, такі якості, як правильне оформлення мовлення, адекватне використання засобів невербального спілкування, адекватна емоційна забарвленість мовлення, раціональне використання мовних засобів, багатство мовлення та ін. Інтерактивно-практичний компонент комунікативної компетентності виявляється в адекватній постановці цілей спілкування та ефективності їх виконання, співвідношенні раціонального та емоціонального в спілкуванні, вмінні займати адекватну рольову позицію, конструктивно вирішувати комунікативні конфлікти [2].

У роботі російської дослідниці Є.В. Тармаєвої структура комунікативної компетентності учителя представлена в єдності мотиваційного, аксіологічного, інформаційно-змістового та операційно-діяльнісного компонентів. Мотиваційний компонент відображає орієнтувальні характеристики комунікативної компетентності та знаходить своє відображення в потребах та цілях гуманістичної комунікативної взаємодії з учнями. Аксіологічний компонент представляє ціннісні орієнтації педагога, які виявляються в ставленні вчителя до педагогічної теорії, освітньої практики, особистості учня, власної особистості. Інформаційно-змістовий компонент комунікативної компетентності вчителя передбачає володіння вчителем певною системою знань. Система перцептивних, мовленнєвих, гностичних умінь та умінь управління комунікативним процесом складають операційно-діяльнісний компонент комунікативної компетентності вчителя [9].

Комунікативна компетентність фахівця з маркетингу має охоплювати компетентність у реалізації перцептивної, комунікативної та інтерактивної складових спілкування. Тому в структурі досліджуваного виду комунікативної компетентності виділяємо наступні компоненти:

1. Мотиваційно-особистісний:
 - мотиви, що спонукають до ефективної комунікативної діяльності;
 - налаштування на роботу з удосконалення власної комунікативної поведінки;
 - ціннісні орієнтації маркетолога, які виявляються в його ставленні до особистості співрозмовника, власної особистості, виконання професійних обов'язків.
2. Когнітивний:
 - знання про сутність, структуру, функції, стилі, закони та особливості спілкування взагалі та професійного зокрема;
 - знання про комунікативні вміння фахівця з маркетингу та їх характеристики;
 - знання про механізми соціальної перцепції;
 - знання з методів впливу на інших людей.

3. Поведінково-діяльнісний:

- комунікативні вміння (уміння вербальної комунікації (виразність, доступність, правильність мовлення); уміння невербальної комунікації (адекватне використання оптико-кінетичних, паралінгвістичних, екстралінгвістичних та проксемічних засобів спілкування); уміння слухати; уміння використовувати систему «пристосувань» у спілкуванні, уміння соціальної перцепції (самосприйняття та сприйняття інших);
- рефлексивні вміння (уміння аналізувати власні індивідуально-психологічні особливості, оцінювати власний психічний стан та власну поведінку (тобто уміння саморефлексії), уміння аналізувати ситуацію, яка має відбутися за вашою участю, що передбачає аналіз власних позицій та варіантів поведінки, позицій та можливих варіантів
- поведінки інших учасників ситуації щоб спрогнозувати процес та результат комунікації (тобто уміння здійснювати проєктивну рефлексію); уміння аналізувати минулу ситуацію (ретроспективна рефлексія); - організаційно-управлінські вміння (уміння встановлювати особистісні та ділові стосунки з усіма партнерами по спілкуванню;
- уміння ефективної саморепрезентації; уміння організувати індивідуальні, групові, колективні форми роботи з партнерами).

Висновки. Проведений аналіз дозволив виявити різноманітні підходи до обґрунтування структури комунікативної компетентності фахівця. Цей аналіз показав наявність відмінностей у виділенні компонентів вказаної компетентності, які обумовлені, у першу чергу, професійним контекстом діяльності фахівця. Виділені компоненти структури комунікативної компетентності маркетолога можуть слугувати базою для розробки технології цілеспрямованого формування комунікативної компетентності фахівця з маркетингу.

Анотація

У статті розроблено структуру комунікативної компетентності фахівця з маркетингу.

Ключові слова: елементи, структура, комунікативна компетентність фахівця з маркетингу.

Аннотация

В статье разработана структура коммуникативной компетентности специалиста по маркетингу.

Ключевые слова: элементы, структура, коммуникативная компетентность специалиста по маркетингу.

Annotation

In this article the structure of communication competence of marketing specialist is worked out.

Key words: elements, structure, communication competence of marketing specialist is worked out.

Список використаних джерел:

1. Годлевська Д.М. Формування комунікативної компетентності майбутніх соціальних працівників в умовах педагогічного університету: Автореф. дис. канд. пед. наук. - К., 2007. - 20 с.
2. Доловова Н.Н. Формирование коммуникативной компетентности студентов в педагогическом пространстве технического вуза: Дис. канд. пед. наук. - Ульяновск, 2003. - 222 с.
3. Емельянов Ю.Н., Кузьмин Е.С. Теоретические и методологические основы социально-психологического тренинга. - Л.: ЛГУ, 1983. - 106 с.

4. Жуков Ю.М. Методы диагностики и развития коммуникативной компетентности // Общение и оптимизация совместной деятельности. - М.: Изд-во МГУ, 1987. - С. 64-78
5. Завіниченко Н.Б. Особливості розвитку комунікативної компетентності майбутнього психолога системи освіти: Дис. канд. психол. наук. - К., 2003. - 229 с.
6. Кашницкий В.И. Формирование коммуникативной компетентности будущего учителя: Дис. канд. пед. и психол. наук. - Кострома, 1995. - 197 с.
7. Петрушин С.В. Психологический тренинг в многочисленной группе (методика развития компетентности в общении в группах от 40 до 100 человек). - М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2000. - 256 с.
8. Прозорова Е.В. Педагогические условия формирования коммуникативной компетентности // Мир психологии. - 2000. - № 2. - С.191-202.
9. Тармаева Е.В. Развитие коммуникативной компетентности у будущих учителей: Автореф. дис. канд. пед. наук. - Улан-Удэ, 2007. - 19 с.

УДК: 69.003:339.03

Білоусов О.М.

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Вступ. В зв'язку з переходом на ринкові умови зменшилась роль держави у фінансуванні житлового будівництва, що не компенсувалось своєчасним створенням нових механізмів залучення коштів та створенням інституційних передумов його фінансового забезпечення. Відставання із впровадженням ринкових механізмів фінансування зумовило малі обсяги житлового будівництва, високі ризики і, відповідно, високі процентні ставки та малодоступність кредитних коштів.

Україна суттєво відстає від зарубіжних країн за обсягами та якістю житла, забезпеченістю ним населення. Рівень доходів основної частини населення не дозволяє купувати житло не тільки за ринковими цінами, а й за собівартістю.

Тому важливим являється вдосконалення системи фінансового забезпечення житлового будівництва. У статті розглядаються основні проблеми використання різних механізмів фінансування житлового будівництва.

Постановка проблеми. Метою статті є рекомендації щодо оптимізації джерел формування інвестиційних ресурсів та впровадження нових схем фінансування житлового будівництва, визначення проблем та перспектив їх функціонування, переваг та недоліків, які повинні враховуватися інвесторами.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні питання вибору механізму фінансування житлового будівництва є предметом дискусій серед вітчизняних вчених і практиків. Окремі аспекти створення та функціонування цих інструментів розглянули у своїх працях В.Д. Базилевич, Т.О. Євтух, В.І. Кравченко, Т.В. Майорова, К.В. Паливода, А.А.Пересада, В.А. Поляченко. Однак спірним залишається питання вибору найменш ризикованого механізму залучення грошових коштів для фінансування будівництва житла, а також ролі кожного механізму у вітчизняній системі фінансування житлового будівництва.

Структура фінансування житлового будівництва залежить від типу житлової системи, від способу забезпечення потреби суспільства в житлі. Розрізняють житлові системи, що базуються на механізмі державного забезпечення житлом та на ринкових умовах. Більшість житлових систем відносять до змішаного типу, коли ринковий механізм

забезпечення житлом не виключає державної чи комунальної участі. Як показує досвід, в більшості країн житловий комплекс є об'єктом економічного та адміністративного регулювання з використанням різних форм фінансування.

У розвинених країнах переважає ринковий підхід до вирішення житлової проблеми. Оскільки середній клас займає в суспільстві провідне місце, виникає можливість купувати нове житло в кредит на основі пропозицій розвинутого житлового ринку та стабільності банківської системи, яка дозволяє розвивати ринок іпотечних кредитів. Але приблизно 20% населення соціально незахищені та отримують практично безплатне комунальне житло.

У вітчизняній практиці при плановій економіці основними були державне житлове будівництво та будівництво житла підприємствами та організаціями для своїх працівників, тоді як кооперативна та індивідуальна забудова в містах відігравали незначну роль. Із переходом на ринкові засади та скороченням бюджетного фінансування житлового будівництва та забезпечення населення житлом, основним джерелом інвестицій у житлове будівництво стали власні заощадження населення. Однак, низький рівень платоспроможності основної частини населення зумовлює пошук нових джерел фінансування будівництва житла.

В Україні кошти з державного бюджету направляються в основному на реалізацію цільових програм відтворення житла і зменшуються з кожним роком. Фінансові кошти місцевих бюджетів являються лімітованими і призначені в цілому для оплати завершеного будівництва житла незаможних верств населення. Фінансування житлового будівництва за рахунок коштів підприємств і некомерційних організацій також носить обмежений характер. Загалом за даними Мінрегіонбуду у 2009 році у структурі фінансування житлового будівництва основними джерелами залишились кошти населення - 54,83%, а також кошти підприємств, установ і організацій - 36,65%, позабюджетні кошти на іпотечне та інші види кредитування - 7,47%, кошти державного бюджету - 0,55%, кошти місцевих бюджетів - 0,51%. [1]

Незважаючи на прийняті нормативно-правові акти, що забезпечують розвиток іпотечного кредитування, масштабного застосування цієї форми фінансування житлового будівництва ще не відбулося. Головними стримуючими факторами продовжують залишатися низька кредитоспроможність населення, проблеми розвитку вторинного ринку цінних паперів і рефінансування іпотечних банків.

До головних проблем, що стримують розвиток систем фінансування житлового будівництва, зокрема іпотечного кредитування, можна віднести:

- масштаби довгострокового іпотечного житлового кредитування обмежені короткостроковою ресурсною базою банків, оскільки збільшення частки довгострокових кредитів може привести до зниження ліквідності;
- надмірна вартість кредитів, яка є наслідком високої ціни залучених ресурсів для банків та не повністю сформованого законодавчого поля в галузі іпотечного житлового кредитування, що зумовлює високі ризики іпотечного кредитування, які закладаються банками у процентні ставки за кредитами;
- складність оцінки платоспроможності позичальника, тому що значна частка в доходах населення – неофіційні доходи;
- політична та економічна нестабільність в країні, що підвищує ризики іпотечного кредитування.

Як показує відчизняна та зарубіжна практика, на сьогоднішній день існують такі методи фінансування інвестиційних проєктів та програм житлового будівництва: бюджетне фінансування, самофінансування, акціонування, кредитне фінансування, змішане фінансування. Механізми і джерела фінансування будівництва житла залежать від характеристик житлового будинку та способу його використання.

Джерела фінансування будівництва житла розділяються на такі групи:

1. Кошти населення: власні джерела (доходи, заощадження, кошти від продажу майна); позичкові кошти (кредити банків, позики організацій).

2. Кошти комерційних і некомерційних організацій: власні доходи організацій; позичкові кошти (кредити банків, випуск житлових облігацій).

3. Кошти держави (місцевої влади): кошти бюджетів; кошти цільових позабюджетних фондів; кошти, що залучені за рахунок емісії житлових цінних паперів.

У прийнятті рішення про залучення джерел для фінансування житлового будівництва важливу роль відіграє визначення вартості інвестиційного капіталу. Оптимальна його структура виражає таке співвідношення власного та позичкового капіталу, за якого забезпечується найефективніший взаємозв'язок між коефіцієнтами рентабельності власного капіталу та заборгованості. Найчастіше для вирішення проблем оптимізації структури інвестиційного капіталу використовують ефект фінансового важеля (левериджу).

На ефективність форм залучення коштів для фінансування довгострокового іпотечного житлового кредитування впливає наявність надійних фінансових інструментів, що забезпечують кредиторам можливість отримання ресурсів у необхідних обсягах за порівняно низькою ринковою вартістю і на умовах, узгоджених щодо термінів і вартості залучення та процентними ставками.

Донедавна фінансування нового будівництва було можливим за трьома способами: через інвестиційний договір із забудовником, цільові житлові облігації та участь у фонді фінансування будівництва (ФФБ). При цьому ФФБ були механізмом найменш популярним серед забудовників, проте найбільш безпечним для інвестора.

Однак, внесені (після суспільного резонансу стосовно дій деяких забудовників у 2005-2006 роках) зміни до Законів України «Про інвестиційну діяльність» та «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», якими були запроваджені жорсткі вимоги до інвесторів та забудовників щодо будівництва житла та визначені загальні принципи, правові та організаційні засади залучення банками та іншими фінансовими установами грошових коштів фізичних та юридичних осіб в управління з метою фінансування будівництва житла та особливості управління цими коштами, стали для забудовників серйозною перешкодою на шляху залучення коштів населення. Змінами передбачено, що інвестування та фінансування житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, може здійснюватися тільки наступними механізмами:

- фонди фінансування будівництва (ФФБ);
- випуск безпроцентних (цільових) облігацій;
- інститути спільного інвестування (ІСІ);
- фонди операцій з нерухомістю (ФОН);
- недержавні пенсійні фонди (НПФ).

Ці нововведення справили вплив як на забудовників, які змушені були відмовлятися від інвестиційних договорів на користь ФФБ чи облігацій (саме ці два механізми фінансування набули найбільшого поширення) так, і на інвесторів. Зокрема відбулися зміни законодавчо закріплених прав учасників ФФБ.

Отже, інвестор, зважаючи на можливі ризики, обиратиме рішення інвестувати в облігації чи брати участь у ФФБ за рахунок власних коштів або отримувати іпотечний кредит в банку. При порівнянні механізмів стають очевидними відмінності між ними. Кожен з цих інструментів має як позитивні, так і негативні сторони.

Фонди фінансування будівництва (ФФБ). Закон в обов'язковому порядку передбачає створення ФФБ фінансовою установою – управителем ФФБ, яка є посередником між інвестором і забудовником та залучає кошти фізичних та юридичних осіб, спрямовує їх на фінансування будівництва, здійснює контроль за процесом будівництва житла та цільовим використанням грошових коштів, а також кредитує всіх учасників під заставу житла, яке ще тільки будується.

Використання ФФБ має такі переваги:

1. Участь фінансової установи, що переслідує комерційні інтереси і зацікавлена в успішній реалізації проекту. Тому кваліфікований управитель активно бере участь у всіх стадіях будівництва – від проектування до закінчення будівництва та передачі у власність житла. Причому контроль здійснюється дворівневий. По-перше, регулярний контроль управителем проведення робіт забудовником та перевірка цільового використання коштів довіритель згідно з графіками будівництва та фінансування. По-друге, управителя ФФБ контролює Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг та НБУ. Вони можуть вимагати заміни банку, який управляє ФФБ або забудовника. Такий механізм дозволяє захистити інтереси довіритель (інвесторів) ФФБ і змушує забудовників дотримуватися строків та якості будівництва.

2. Дохід управителя залежить від обсягу залучених коштів інвесторів. Наявність управителя є основною гарантією захисту прав інвестора. В особі управителя забудовник має партнера, який розміщує кошти інвесторів конкретного об'єкта будівництва. Практика показала, що забудовнику дешевше заплатити винагороду до 5 % від обсягу залучених коштів управителю, який має кваліфікований персонал, ніж організовувати продаж житла власними силами, часто не маючи необхідних фахівців з маркетингу, продажу і шукати фінансового партнера, щоб надавав кредити.

3. Надійність усіх суб'єктів – учасників системи. Забудовник проходить ретельну перевірку кваліфікованими спеціалістами. Управитель повинен мати професійних фахівців для нагляду за будівництвом та які зможуть побудувати цінову політику та процес реалізації житла. Мета в забудовника та управителя одна – вчасно передати інвестору у власність квартиру.

4. Повне супроводження управителем обслуговування довіритель. 5. Кредитування довіритель на придбання житла в рамках ФФБ під заставу майнових прав на житло, що купується.

6. Гарантований захист інтересів довіритель на законодавчому рівні.

У випадку виникнення у фізичної особи потреби виходу з ФФБ, кошти повертаються управителем за рахунок сформованого оперативного резерву. Виконання забудовником зобов'язань за договором про будівництво забезпечується іпотекою. Важливою перевагою при придбанні житла через участь у ФФБ є той факт, що довіритель стає власником житла одразу після закінчення будівництва. Оформлення права власності та технічного паспорта на квартиру здійснюється забудовником за власний рахунок.

Однак в роботі ФФБ є недоліки:

1. Він не гарантує інвестору, який вносить кошти частинами, стабільну ціну житла.

2. Раніше один ФФБ міг фінансувати тільки один об'єкт будівництва, то тепер законодавчо йому дозволено інвестувати будівництво кількох будинків. ФФБ зможе переводити кошти з одного об'єкта на інший.

3. Відміна обов'язкового страхування відповідальності забудовника за зрив терміну здачі будинку в експлуатацію.

4. Закон раніше передбачав повернення коштів довіртелю за ринковою вартістю, то тепер умови повернення інвестицій визначаються правилами ФФБ.

Незважаючи на те, що законодавство передбачає різні способи фінансування, ФФБ залишаються достатньо поширенішими, оскільки вони відносно маловитратні при впровадженні. У 2006 році кількість створених ФФБ становила 209; у 2007 році - 311; у 2008 році - 467. Загальний обсяг залучених коштів за ці роки склав відповідно – 2,7 млрд. гривень; 5,92 млрд. гривень та 7,95 млрд. гривень. [2]

Безпроцентні (цільові) облігації. Цільові облігації – облігації, виконання зобов'язань за якими дозволяється товарами та/або послугами відповідно до вимог, встановлених умовами розміщення таких облігацій.

Емітентом таких облігацій може бути особа, яка є власником або отримала право на постійне користування земельною ділянкою, або є орендаром земельної ділянки, на

якій буде розташовано об'єкт житлового будівництва, яким забезпечується виконання зобов'язань за цільовими облигаціями.

Емісія, обіг та погашення цільових облигацій регулюються наступними ключовими документами: проспект емісії облигацій (у випадку відкритого розміщення) або рішення органу управління емітента (у випадку закритого розміщення), договір купівлі-продажу пакету (лота) цінних паперів та договір бронювання (резервування) об'єкта нерухомості.

Механізм випуску цільових облигацій регламентується Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Інформація про фінансовий стан та всі аспекти господарської діяльності забудовника оприлюднюється, що безумовно сприяє прозорості даного способу фінансування. Кожному випуску облигацій привласнюється кредитний рейтинг.

Життєздатність і застосування цього способу залучення коштів на практиці підтверджується наступними даними: у 2005 році забудовниками було розміщено безвідсоткових облигацій на суму 2,4 млрд. гривень; 2006 року - 9,4 млрд. гривень; 2007 - 6,9 млрд. гривень відповідно. [3,4,5] Переважаючи ж більшість випусків облигацій у 2008-2009 роках була розміщена лише формально, але насправді залишилися на балансі компаній. Це пояснюється „перегрівом” ринку нерухомості високою вартістю квадратного метра житла, а в подальшому - і заморожуванням банками кредитування фізичних та юридичних осіб, що пов'язано з кризовими явищами в економіці України.

Перевагами безпроцентних (цільових) облигацій для забудовників є:

- податкова оптимізація в рамках чинного законодавства, адже емісійний дохід з випуску облигацій не потрапляє під оподаткування. Як наслідок, в момент залучення коштів відсутні податкові зобов'язання, їх виникнення переноситься на дату погашення облигацій. Отже, у компанії виникає можливість відстрочити податкові платежі до закінчення будівництва житлового об'єкту;

- значно більші обсяги фінансування, ніж при кредитуванні окремим банком або групою банків (цільові облигації розміщуються на ринку серед широкого кола інвесторів);
- більш низька вартість запозичення (за рахунок прямого запозичення в інвесторів);
- можливість запозичення траншами – випуск облигацій серіями;
- можливість запозичення в необхідному обсязі на весь строк будівництва без надання застави та без сплати відсотків;
- створення позитивної публічної кредитної історії, що дасть можливість зменшити вартість запозичення у майбутньому.

Перевагами для інвестора є те, що із набуттям у власність облигацій він:

- закріплює за собою майнові права (права вимоги) на проінвестовану частину об'єкта нерухомості;
- отримує гарантію на цільове використання внесених грошових засобів;
- має можливість у будь-який момент продати майнові права на об'єкт нерухомості за ціною іншою від номіналу;
- отримує об'єкт нерухомості за ціною, вказаною в цільовій облигації, якщо ціна об'єкта нерухомості на момент її отримання перевищує вартість облигацій;
- має в особі ДКЦПФР надійного контролера за діяльністю і фінансовим станом емітента.

В той же час безпроцентним (цільовим) облигаціям притаманні наступні недоліки:

☐ додатковий для забудовника витрати пов'язані з організацією випуску;

- договір бронювання об'єкта нерухомості, що укладається одночасно з придбанням цільових облигацій, є самостійним цивільно-правовим правочином і прямо не пов'язаний із зобов'язаннями емітента з їх погашення. Звідси впливають основні ризики для покупця: неотримання (або несвоєчасне отримання) у власність квартири або оформлення у власність не тієї, яка передбачалась.

- Високі ризики при купівлі житла за допомогою облігацій підтверджуються низькими кредитними рейтингами, що встановлюються даному фінансовому інструменту. Це свідчить про низьку здатність емітентів цих цінних паперів погашати взяті на себе зобов'язання при несприятливій ринковій кон'юнктурі й досить високу ймовірність їх дефолту.

- більшість безпроцентних облігацій, що емітуються, практично не має забезпечення

Інститути спільного інвестування (ІСІ). Ще одним з ефективних засобів фінансування будівництва є використання механізмів спільного інвестування. Після прийняття у 2001 р. Закону України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”, а також внесення змін до законодавства, які передбачають податкові стимули для інститутів спільного інвестування (ІСІ), розпочався активний розвиток цих інститутів. Головною перевагою ІСІ є відкладене оподаткування. При цьому існує три види фінансування будівництва через інститути спільного інвестування – пряме, змішане та опосередковане через випуск цінних паперів. Слід зауважити, що останнім часом на будівельному ринку спостерігається певна переорієнтація інститутів спільного інвестування: робота з житловим сектором скорочується і відбувається перехід інвестицій в об'єкти комерційної нерухомості.

Фонди операцій з нерухомістю (ФОН). Згідно ЗУ „Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю”, фонд *операцій з нерухомістю* - кошти, отримані управителем ФОН в управління, а також нерухомість і інше майно, майнові права та доходи, набуті від управління цими коштами.

Фонди операцій з нерухомістю менш популярні, ніж фонди фінансування будівництва (за 2007-2008 роки створено лише 10 ФОН). В той же час, якщо ФФБ призначені в основному для осіб, які хочуть купити квартиру, то ФОН дають змогу інвестору одержати прибуток від продажу житла або від його оренди. Однак важливою передумовою ефективного функціонування ФОН є перманентне зростання вартості нерухомості та, відповідно, одержання інвестором різниці між ціною інвестування об'єкта, що будується, та його ринковою вартістю. Нинішня динаміка цін на житло ставить під сумнів подальший розвиток даного інструменту в ближчій перспективі.

Недержавні пенсійні фонди (НПФ). Такі інституції надають послуги з недержавного пенсійного забезпечення, основною метою якого є забезпечення для людей додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат. При збільшенні активів пенсійні фонди отримують можливість більш ефективно здійснювати інвестування в “альтернативні” до банківських депозитів види фінансових вкладень. Цією альтернативою перш за все можуть виступати об'єкти нерухомості. Водночас особливістю вітчизняних пенсійних фондів є те, що через недостатність інвестиційно привабливих підприємств та проєктів зокрема, акумуляовані ресурси доводиться розміщувати в банку. Тобто фактично наші недержавні пенсійні фонди на цьому етапі є посередниками між клієнтом і банком. Крім того, сама процедура створення й обслуговування НПФ досить трудомістка і потребує відповідної державної підтримки.

Поряд із наведеними механізмами фінансування житлового будівництва, слід відзначити також такі способи залучення інвестицій у житлове будівництво, що можуть використовуватися забудовниками, як використання опціонів та продаж збудованих площ у недобудованому об'єкті

Опціони. Опціон дозволяє реалізувати схему у фінансуванні будівництва житла, що є певним аналогом попереднього договору купівлі-продажу ще не збудованої нерухомості. Його легалізовано згідно Закону „Про податок на прибуток”, де опціон – це стандартний документ, що засвідчує право придбати (продати) цінні папери (товари, кошти) на певних умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладення такого опціону або на час такого придбання за рішенням сторін договору.

Розглянемо оптимізаційні вигоди опціонних договорів при будівництві житла. Для покупця опціону ціна житла складатиметься із премії опціону та вартості самого житла. Ще до випуску опціонів є сенс провести розподіл між його ціною та ціною житла в такий спосіб: більшу частину вартості житла віднести до складу премії за опціоном, а решту покрити за рахунок ціни, яку буде зафіксовано в самому опціоні. Сенс тут полягає в тому, що вартість опціону (премія), будучи для забудовника з економічної точки зору тією ж виручкою від реалізації житла, за фактом її отримання, не обкладатиметься ПДВ (пільга ст. 3 Закону „Про ПДВ” при випуску (емісії) та продажу за кошти опціонів як виду деривативів). ПДВ у момент передачі житла обкладатиметься його вартість, визначена на рівні не нижче звичайних цін. У зв'язку з цим, забудовник може оптимізувати сплату ПДВ так, щоб податкові зобов'язання щодо ПДВ, нараховані на ціну виконання опціону перекрилися податковим кредитом, накопиченим у процесі будівництва.

Система реальних опціонів дозволяє інвестору активно управляти житловим будівництвом, включаючи: зменшення негативних процесів реалізації проекту; тимчасове припинення проекту до одержання нової інформації або змін у зовнішньому середовищі (сприятлива цінова кон'юнктура); зміна корпоративної, інвестиційної або фінансової стратегій відповідно до нових умов; використання нових методів і можливостей по фінансуванню проектів і зміні структури та вартості капіталу.

Основними рисами реальних опціонів є: можливість одержання додаткових прибутків по проекту у випадку поліпшення ринкової кон'юнктури; потенціал зниження втрат при погіршенні ринкової кон'юнктури; потреба в додаткових витратах на забезпечення гнучкості в прийнятті рішень по інвестиціях; включення в один проект різних опціонів, що збільшує його потенційну ефективність. Реальні опціони здатні страхувати інвестора від інвестиційних ризиків, знижуючи при цьому можливі в майбутньому збитки. Нарешті, реальні опціони служать для одержання додаткового фінансового ефекту від поліпшення проекту в випадку його загального економічного успіху в майбутньому.

Основними групами реальних опціонів, на наш погляд, є: опціони на використання ринкових можливостей, на страхування від ризиків і на збільшення фінансової ефективності інвестиційного проекту.

При всіх цих перевагах опціонна схема в її чистому вигляді має певні недоліки. Перш за все забудовник має бути готовий до витрат у зв'язку з реєстрацією випуску опціонів у ДКЦПФР та необхідністю їх продажу через торговця цінними паперами виключно на фондових біржах. Але головний недолік полягає в обкладенні забудовника податком на прибуток.

Продаж збудованих площ у недобудованому об'єкті. Теоретично такий продаж став можливим із набранням чинності з 14.01.2006 р. змін до Цивільного Кодексу, автори якого передбачили в загальних правилах ст.331 таку норму: «У разі потреби особа – виробник може укласти договір щодо об'єкта незавершеного будівництва, право власності на який реєструється органом, що здійснює державну реєстрацію прав на нерухоме майно на підставі документів, що підтверджують право власності або користування земельною ділянкою для створення об'єкта нерухомого майна, проектно-кошторисної документації, а також документів, які містять опис об'єкта незавершеного будівництва». Слід відзначити, що на практиці об'єкт незавершеного будівництва зможе стати предметом операцій лише після внесення необхідних змін і доповнень до підзаконних актів або прийняття нових нормативних актів. До цього моменту можна лише теоретично розглядати такий механізм фінансування житлових проектів:

1) забудовник за власні чи позичкові кошти закладає фундамент і споруджує кілька поверхів житлового будинку;

2) на підставі згаданих вище норм ст. 331 ЦКУ реєструє у БТІ право власності на об'єкт незавершеного будівництва;

3) за договорами купівлі-продажу продає площі в цьому об'єкті незавершеного будівництва;

4) використовує отримані від продажу кошти в межах наступного етапу будівництва, перереєструє «незавершений об'єкт» і продає добудовані площі тощо;

5) після закінчення будівництва переукладає всі договори купівлі-продажу частин об'єкта незавершеного будівництва у вигляді договорів купівлі-продажу об'єктів з їх нотаріальним посвідченням і державною реєстрацією.

Безперечною перевагою такого поетапного будівництва є значне зниження ризиків для покупців житла, а отже, і їх висока зацікавленість у фінансуванні будівництва житла. У свою чергу забудовник може відмовитися від посередництва ФФБ, ФОН, ВПФ, цільових облігацій тощо і безпосередньо працювати із замовниками будівництва.

Висновки. Аналіз наявного стану фінансування житлового будівництва показав, що в сучасних економічних умовах в Україні, надзвичайно важливим залишатися питання пошуку ефективних механізмів залучення коштів приватних інвесторів (в той час як питома вага інших джерел фінансування будівництва житла продовжує залишатися незадовільною).

На сьогоднішній день найбільш оптимальними з таких механізмів є фонди фінансування будівництва та випуск безпроцентних (цільових) облігацій. Інші ж механізми з ряду причин не набули достатнього розвитку.

Важливого значення для розвитку фінансування житлового будівництва в Україні набувають адаптація досвіду світової практики до вітчизняних умов, аналіз різних схем проектного фінансування, що використовуються у розвинених країнах та визначення можливості їх застосування в Україні.

При цьому рекомендується переходити від тактичних цілей фінансування житлового будівництва до реалізації стратегічних цілей житлово-будівельної політики, обумовлених соціально-економічними перетвореннями у суспільстві.

Крім того, розглянуті інструменти, які використовуються учасниками ринку для фінансування проекту житлової сфери, існують окремо один від одного. Тому, беручи до уваги той факт, що кожен з них являється досить складним фінансовим продуктом і має ряд індивідуальних особливостей, важливим є розробка стандарту, який урахував би всі ці особливості. Це дало б змогу органічно поєднувати дані інструменти, використовуючи індивідуальні переваги кожного.

Анотація

Стаття присвячена актуальній науковій проблемі фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні. Проаналізовано переваги та недоліки існуючих способів фінансування житлового будівництва. Надано рекомендації щодо вдосконалення джерел фінансування житлового будівництва.

Ключові слова: фінансове забезпечення, житлове будівництво, фонди фінансування будівництва, цільові облігації, фонди операцій з нерухомістю, недержавні пенсійні фонди.

Аннотация

Статья посвящена актуальной научной проблеме финансового обеспечения жилищного строительства в Украине. Проанализированы преимущества и недостатки существующих способов финансирования жилищного строительства. Даны рекомендации по совершенствованию источников финансирования жилищного строительства.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, жилищное строительство, фонды финансирования строительства, целевые облигации, фонды операций с недвижимостью, негосударственные пенсионные фонды.

Summary

The article is devoted to the topical scientific issue of financial maintenance of housing in Ukraine. Advantages and disadvantages of present methods of real estate financing are analysed. Improvements of financial sources of housing are recommended.

Список використаної літератури:

1. <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=876965>
2. За даними рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» - <http://www.credit-rating.com.ua/>
3. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 15.06.06 №5907 «Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2005 рік », Київ-2006.
4. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України 05.07.2007 № 7572 «Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2006 рік», Київ-2007.
5. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 26.06.2008 № 778 «Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2007 рік», Київ-2008.

УДК: 316.624:332

Пушак Я.Я.

ТІНЬОВА СКЛАДОВА ЯК ПРОЯВ ДЕВІАНТНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

Постановка проблеми. Більшість експертів та вчених схилиються до думки, що поширення тіньової економіки є негативним явищем, яке гальмує розвиток економіки загалом. На нашу думку, дуже важливо розглянути тіньову складову як прояв девіантної соціалізації економіки України, оскільки поширення тіньової економіки відбувається всупереч цивілізаційним законам. У цьому контексті визначення рівня тіньової складової в економіці України та її регіонів слід розглядати як опосередковану оцінку девіантної соціалізації економіки. Така оцінка дозволить розробити дієву систему заходів щодо попередження девіантної соціалізації економіки України та її регіонів загалом і гальмування поширення тіньової складової економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В на час активно вивчаються як тіньова економіка, так і девіантна соціалізація економіки. Так, дослідженню проблем оцінки тіньової економіки присвячені роботи провідних вітчизняних науковців, а саме В. Базилевича, З. Варналія, Т. Ковальчука, І. Мазур, В. Мандибури, Р. Моторина, О. Турчинова, А. Мокія. Серед закордонних науковців слід відзначити праці Я. Арваї, Д. Блейдса, Н. Бокун, В. Дадалко, Л. Дрекслера, Ф. Шнайдера, Г. Гроссмана.

Девіантна соціалізація економіки в різних аспектах активно вивчалася такими вченими, як А. Бабанина, З. Галушка, Я. Жалило, Ю. Зайцев, Н. Левчук, Е. Лібанова, У. Садова та ін. Але, питання поширення тіньової економіки як прояву девіантної соціалізації економіки України вивчене недостатньо, що і обумовило вибір теми цієї статті.

Виклад основного матеріалу. Тіньову економіку характеризують зазвичай як економічну діяльність, яка пов'язана з незаконним привласненням особою або групою

осіб частини створеної вартості або частки майна через різного роду викривлення об'єктивної інформації про рух грошових коштів та матеріальних цінностей, спотворення даних первинного обліку для заплутування джерел походження доходів, а також через реалізацію методом лобіювання відповідних законодавчих норм і нормативів [7]. Отже, очевидно, що тіньова економіка не рахується з цивілізаційними законами розвитку суспільства.

Девіантну соціалізацію економіки характеризують як громадське небезпечне відхилення процесів соціальної трансформації економічної діяльності від протікання таких процесів, які вважаються нормальними і/або прийнятними відносно цивілізаційних завдань стійкого загальнолюдського розвитку [3]. Вчені справедливо відзначають, що девіантну соціалізацію економіки доцільно розглядати як такий спосіб здійснення економічної діяльності, який базується на деструктивній культурі і суперечить морально-етичним і гуманітарним цінностям цивілізації [3]. Девіантну соціалізацію економіки часто пов'язують із злочинною діяльністю у цій сфері. Так, О.В. Зибарева, О.В. Шинкарьок та ін. наголошують на тому, що кризові явища в національних господарствах зумовили і зумовили зростання економічної злочинності, яка стає чи не найбільшою небезпекою, в першу чергу, для стабільного функціонування і стійкого розвитку регіональних систем, так і, зрештою, для існування будь-якої держави в цілому [3].

Якщо взяти до уваги, що тіньова економіка - це неконтрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін і споживання товарно-матеріальних цінностей, яке здійснюється поза законом, що унеможливорює стабільний розвиток суспільства, то стає очевидним, що тіньова економіка є яскравим проявом девіантної соціалізації економіки України та її регіонів.

Ось чому так важливо оцінити рівень тінізації української економіки.

В Україні використовують дві офіційні методики оцінювання обсягів тіньової економіки України, а саме: методика Державної статистичної служби України та методика Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, що регулярно використовується для визначення обсягів тіньової економіки у рамках Програми розвитку системи національних рахунків [4, с. 270]. Проте оцінка обсягів тіньової економіки, розрахована за допомогою цих методик, має значні розбіжності, що засвідчує про методологічну, методичну та організаційну недосконалість офіційних підходів (рис. 1).

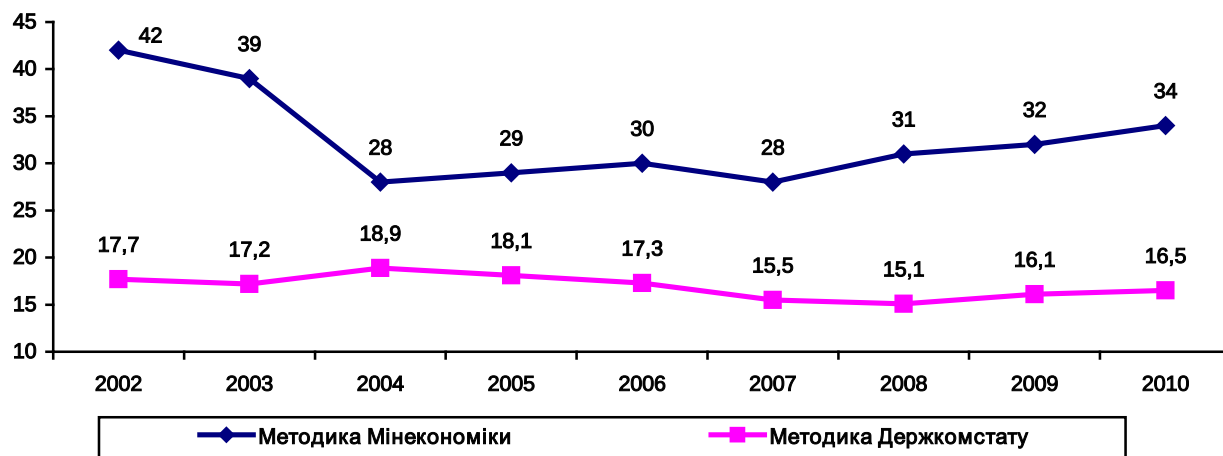


Рис. 1. Оцінка тіньової економіки України у % від ВВП, за даними Міністерства економічного розвитку та Держкомстату (джерело [4, с. 270]).

Такі значні розбіжності в результатах обумовили використання для оцінки рівня тіньової економіки інших доволі різноманітних методів, а саме: методу порівняння витрат населення та роздрібного товарообороту, монетарного методу, електричного методу та фінансового методу збитковості підприємств [5]. Але, використання усіх цих методів

дало також значні розбіжності у результатах (рис.2-5) при спробах оцінити рівень вітчизняної тіньової економіки, що відображено у зведеному звіті Міністерства економіки України [6, с. 2].

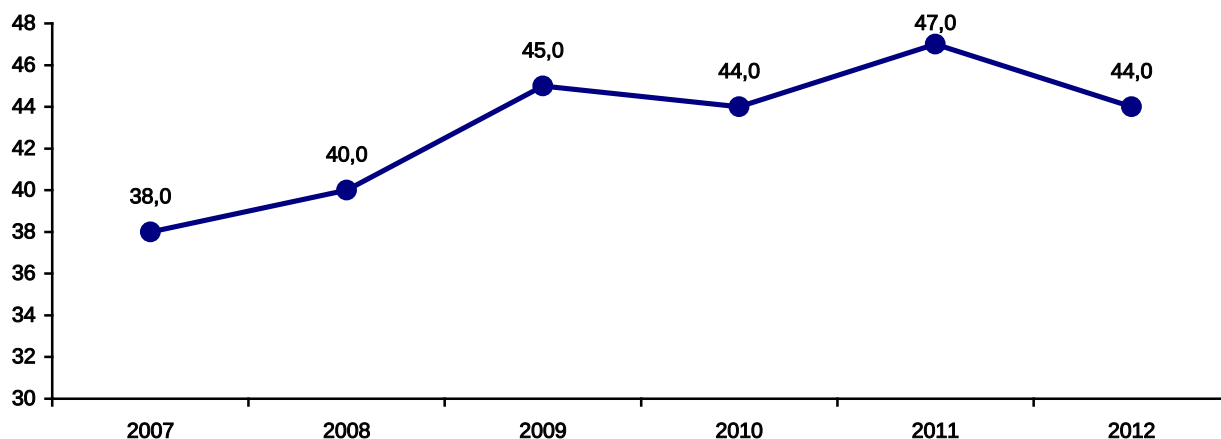


Рис. 2. Динаміка тіньової економіки України у % від ВВП, за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» (джерело [6, с. 4])

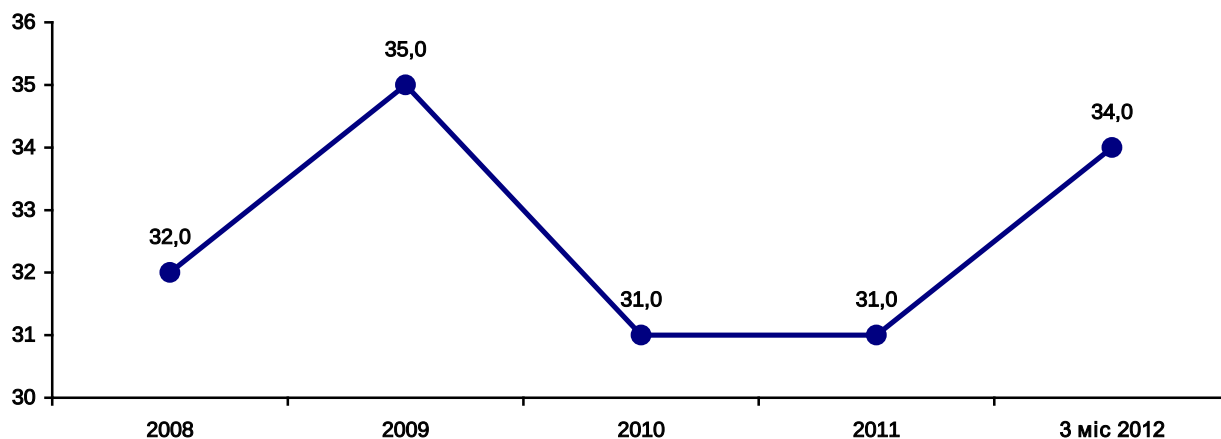


Рис. 3. Динаміка тіньової економіки України за фінансовим методом, % від ВВП (джерело [6, с. 7])

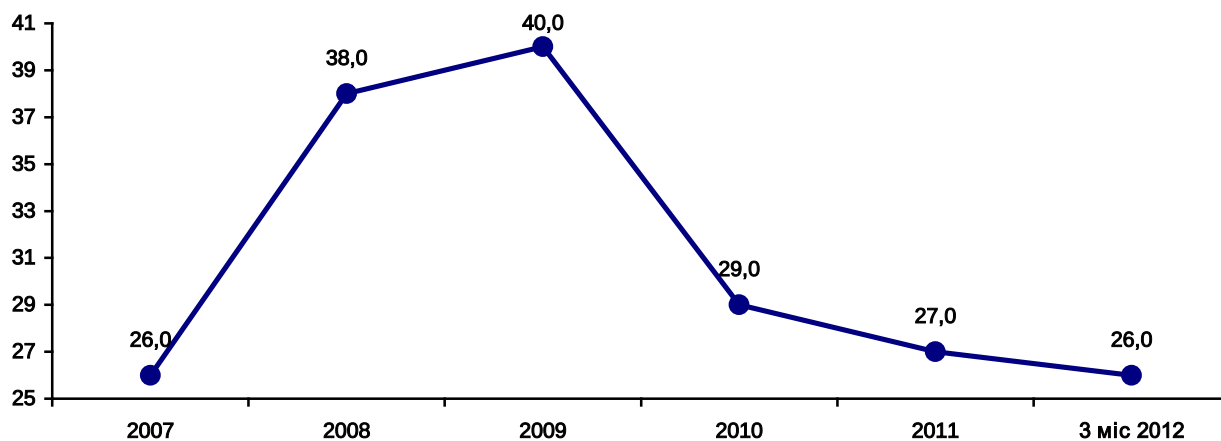


Рис. 4. Динаміка тіньової економіки України за монетарним методом, % від ВВП (джерело [6, с. 6])

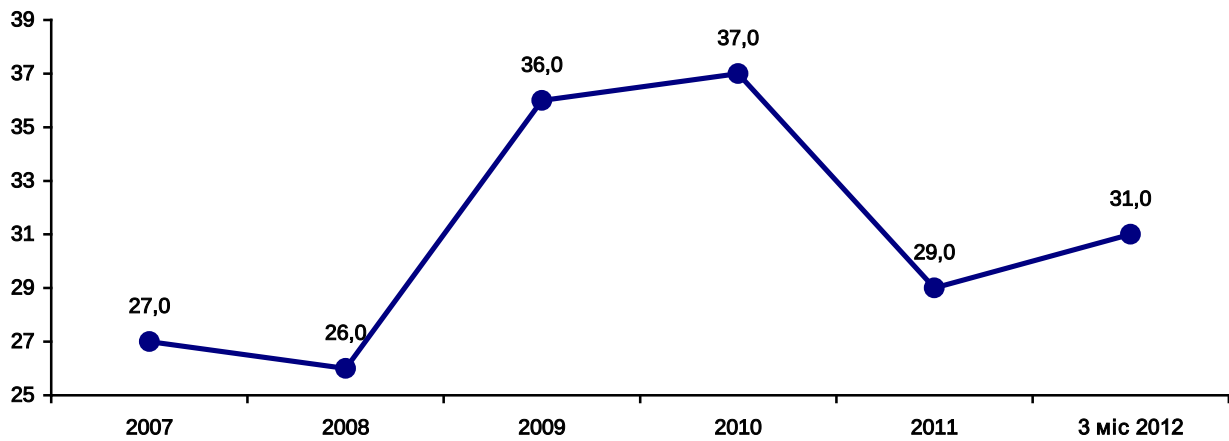


Рис. 5. Динаміка тіньової економіки України за електричним методом, % від ВВП (джерело [6, с. 4])

Аналіз рисунків 2-5 підтверджує про наявність значних розбіжностей результатів при використанні різних методів обчислення рівня тіньової економіки.

І це не дивно, адже всі вони ґрунтуються на різноманітних припущеннях і мають між собою значні розбіжності, оскільки кожен метод розрахунку охоплює певну сферу національної економіки (з відповідно різною часткою у ній нелегального сектору), а тому лише інтегральний показник рівня тіньової економіки може служити комплексним індикатором такого явища, як тіньова економіка [6, с. 3].

Проте запропонований Міністерством економіки України метод розрахунку інтегрального показника включає в себе похибки різних методик обчислення, з яких найбільш вірогідним виглядає метод «витрати населення – роздрібний товарооборот» (рис.6).

Можна припустити, що для достовірної оцінки рівня тіньової економіки країни необхідно проводити галузеву оцінку ємності кожного окремого товарного ринку. Але, навіть і це не дозволить оцінити тіньову економіку в повній мірі, а тим більше девіантну соціалізацію економіки України та її регіонів. Очевидно, що запропонований Міністерством економіки України метод розрахунку інтегрального показника має використовуватись одночасно із соціологічною оцінкою цього явища.

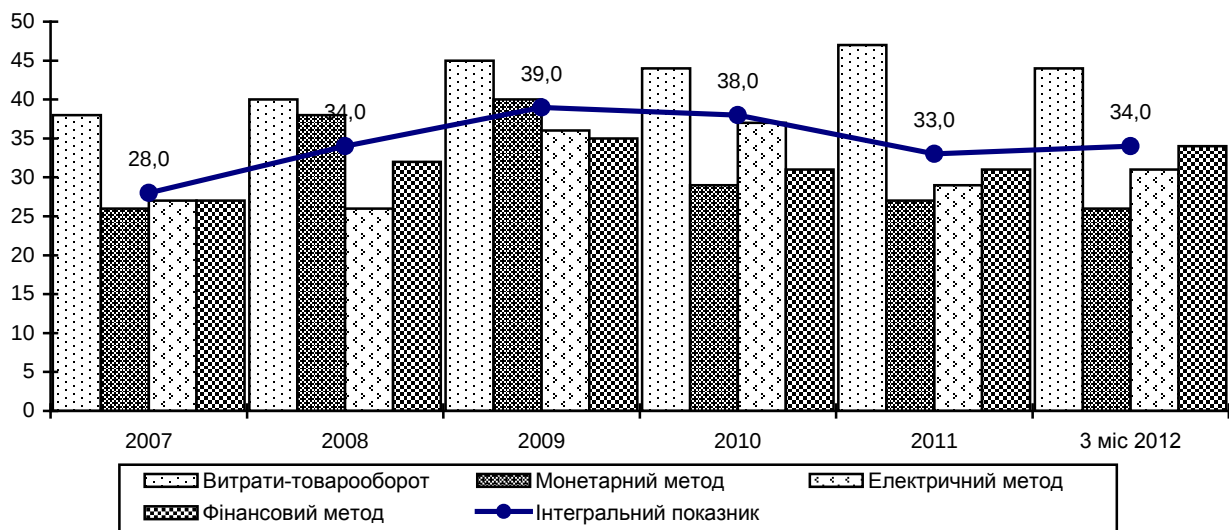


Рис. 6. Зведені дані розрахунку тіньової економіки

Крім того, важливо оцінювати і силу прояву факторів формування тіньової економіки та поглиблення девіантної соціалізації економіки.

Серед таких факторів, детермінантами, на думку З. Варналія, є:

- високі податки і нерівномірне податкове навантаження;
- недостатня прозорість податкового законодавства та постійне внесення до нього змін;
- повільні та непрозорі приватизаційні процеси;
- втручання владних структур усіх рівнів у діяльність суб'єктів господарювання;
- корупція органів державної влади та місцевого самоврядування [1].

Оцінка названих вище та інших факторів дозволить розробити заходи, спрямовані на доцільне науково обгрунтоване зниження податків, протидію корупції органів державної влади та місцевого самоврядування та ін. Ці заходи мають мати місце як у обгрунтованій державній економічній політиці, так і в регіональній політиці України. Вони сприятимуть виконанню положень Закону України «Про основи національної безпеки України», згідно з яким передбачено подолання тінізації економіки шляхом реформування податкової системи, оздоровлення фінансово-кредитної системи, припинення відпливу капіталу за кордон, зменшення позабанківського обігу грошової маси.

Реалізація зазначених заходів сприятиме не тільки попередженню зростання економічної злочинності, але й стане протидією криміналізації всієї економічної системи держави.

Висновки. Оскільки оцінка тінізації економіки є опосередкованою оцінкою девіантної соціалізації економіки загалом, важливо розробити нові інтегральні методики, які б дозволили адекватно оцінити зазначені явища. Такі інтегральні методики в обов'язковому порядку повинні враховувати соціологічний вимір досліджуваних явищ та оцінку факторів, які сприяють їх поширенню. Тільки адекватні реальності оцінки дозволять розробляти дієві системи заходів, спрямовані на покращення ситуації.

Анотація

У статті привертається увага до необхідності оцінки тіньової складової як прояву девіантної соціалізації економіки. Окреслюються особливості оцінки рівня тіньової економіки в Україні та акцентується увага на важливості її удосконалення шляхом врахування соціологічного виміру досліджуваних явищ та оцінки факторів їх поширення.

Ключові слова: тіньова економіка, девіантна соціалізація економіки, методика оцінки, заходи.

Аннотация

В статье привлекается внимание к необходимости оценки теневой составляющей как проявлению девиантной социализации экономики. Очерчиваются особенности оценки уровня теневой экономики в Украине и акцентируется внимание на важности ее усовершенствования путем учитывания социологического измерения исследуемых явлений и оценки факторов их распространения.

Ключевые слова: теневая экономика, девиантная социализация экономики, методика оценки, мероприятия.

Summary

The article draws attention to the necessity of the assessment of the shadow component as a manifestation of deviant socialization of the economy. The special features of the assessment of the level of shadow economy in Ukraine are outlined and it is focused on the importance of its improvement by taking into account the sociological dimension of the studied phenomena and the assessment of the factors of the distribution.

Keywords: shadow economy, deviant socialization of the economy, methods of assessment, measures.

Список використаних джерел:

1. Варналій З. С. Шляхи детінізації економіки України та її особливості // Банківська справа. – 2007. – №2. – С.56–57.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Зыбарева О.В., Шинкарьук О.В. Тенденции экономической преступности в регионах Украины как формы проявления девиантной социализации // Вопросы современной экономики: электронный научный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economic-journal.net/2013/12/058/>
4. Лісовий А.В. «Методи виявлення та оцінювання тіньового сектору економіки» / А.В. Лісовий, С.В. Кирпа // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 1, 2011 с 267-275.
5. Міністерство економіки України Наказ № 123 18.02.2009 «Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/file/link/135879/file/Metod_TinEk.doc.
6. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України «Загальні тенденції тіньової економіки у I кварталі 2012 року» 13 с. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/file/link/187630/file/Shadow_Ikv2012.doc.
7. Черниш О.М. Тіньова економіка: особливості та шляхи легалізації // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=68>

КЛАСИФІКАЦІЯ «МЕРТВИХ МІСТ» ЯК ОБ'ЄКТІВ СУЧАСНОГО ТУРИЗМУ

Постановка проблеми. Сьогодні зі змінами суспільного життя населення світу змінюються і потреби у виборі місця і часу відпочинку. Народи різних країн віддають перевагу тим чи іншим видам відпочинку [1]. Але у багатьох з них з'явилася потреба в отриманні нових емоцій, які до недавнього часу були людству недоступні з об'єктивних чи суб'єктивних причин. Певні верстви населення мають бажання відвідувати так названі «мертві міста», яких на планеті Земля сотні, а можливо і тисячі.

Вони розташовані по всьому світу. Деякі зовсім молоді, а деяким тисячі років. Багато з них є відомими на весь світ і їх відвідує величезна кількість туристів, а деякі з них люди минають, чи не хочуть відвідувати за будь-яких обставин. «Мертві міста» лякають і водночас притягують, розповідаючи і зберігаючи таємниці своїх колишніх мешканців. Наприклад, відвідування Гізи вже давно стало традицією для туристів, які подорожують до Єгипту, а відвідування міста мертвих Каїру для більшої частини туристів – загадка, здивування та невідомість, оскільки для цивілізованих людей побачити місце проживання живих людей у склепах разом з покійниками – це шок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукових публікацій з даної тематики безрезультативні, оскільки даний вид діяльності досі не вважався як вид туристичної діяльності, а «мертві міста» як об'єкти туризму вважалися недопустимими для показу та включення їх до складу турів для загального кола туристів. Жодної офіційної статистичної звітності в Україні щодо складу туристів, потоків, напрямків діяльності немає, невідомі також усі економічні складові, що аналізують результати відвідування «мертвих міст». Сьогодні існують лише багаточисельні журналістські публікації та телевізійні програми, але їх неможна віднести до наукових [2,3].

Існують окремі праці та статті українських науковців, у яких досліджені окремі питання існування та розвитку місць трагедій, катастроф, дослідження місць поховань та окремих особистостей, «мертвих місць» тощо [4]. Але в жодній праці вітчизняних науковців не використовується термінологія щодо «мертвих місць» та «темного» туризму, до складової якого слід відносити змістовну складову «зниклих міст» як об'єктів туризму.

Ми вважаємо, що відвідування «мертвих міст» слід віднести до «темного» («похмурого») туризму, оскільки, відвідуючи їх, турист стикається з місцями захоронень, катастроф, стихійних лих та масових смертей людей, а також місць, пов'язаних в деякій ступені з містикою [4].

Невирішені частини загальної проблеми та мета статті. Метою даної статті є класифікація «мертвих міст» за відповідними авторськими ознаками, а також проведення угруповання найбільш відомих та невідомих у світі «мертвих міст» за визначеними параметрами.

Виклад основного матеріалу. «Мертві міста», «міста-привиди», «зниклі міста»... Їх називають по-різному, але сутності це не змінює - людей тут немає (чи майже немає), вони не функціонують, тобто не виконують функцій міст.

Термін «мертве місто» слід застосовувати в туристичній діяльності як: «населений пункт, який в історичному часі перестав виконувати первинні функції міста (населеного пункту) та перетворився на територію, яка нагадує відвідувачу про минуле даного утворення» (авт. – А.І).

«Мертві міста» є привабливими в туристичній галузі як:

- об'єкти відвідування;
- території відвідування.

Привабливими вони є завдяки деяких причин:

- людству завжди була цікава історія створення та існування міст, територій, країн тощо;

- унікальність та зникнення культури певних народів;
- особлива психологія людини до сприйняття жорстокості та недбальства людини;
- знайомство з невідомістю та непізнаним;
- заборона чи обмеження щодо відвідування;
- бажання знайомства з причинами зникнення з метою недопущення в майбутньому таких проблем і інші.

З точки зору використання в туризмі найбільш відомі «зниклі міста» слід згрупувати за географічною ознакою – розташуванням їх на території певної частини світу (табл. 1).

Таблиця 1

Відомі «мертві міста» світу [1].

Частина світу	Назва міста
Європа	Прип'ять, Чорнобиль-2 (Україна), Кадикчан, Пальмер-Ю, Стара Губаха, Промисловий, Юбілейний, Іультин, Колендо, Зброшенені Терми, Нижнеянськ, Мертва Дорога, Кольський Півострів, Бечевинка-Фінвал, Аликель, Нефтегорськ, Курша-2, Молога, Чоронда, Амдерма, Корзуново (Російська Федерація), Острогляди (Беларусь), Орадур-сюр-Глан (Франція), Чаган, Асу-Булак, Жанатас (Казахстан), Агдам (Азербайджан), Ірбене (Латвія), Ткчарелі (Грузія), Кломино (Польща), Вороша (Кипр)
Азія	Яшима, Ганкаджима (Японія), Колун (Китай), Сан Жі (Тайвань)
Америка	Детройт, Централія, Гері (США), Хамберстоун (Чилі)
Африка	Колмангскоп (Намібія)

Пропонуємо наступну класифікацію «мертвих міст» світу як об'єктів сучасного туризму (при класифікації надаємо приклад, який підкріплює його фактично).

1. За площею:

- великі - Детройт (США), 70 км², з яких 359 км² — ґрунт та 11 — вода;
- середні - Чорнобиль-2 (Україна), площа міста до сьогоднішнього дня засекречена;
- малі - Іультин (Російська Федерація).

2. За причинами зникнення чи припинення існування первинного стану:

- екологічні катастрофи - Коулун – напівострівна частина міської зони Гонконгу.

Сьогодні це територія неймовірної екологічної забрудненості; давні міста, які заснували майя і ацтеки та народи давньої Месопотамії; місто Балестрина (Італія), яке зруйновано землетрусом кінця 19 ст.

- техногенні - місто Прип'ять (Україна. Місто, яке знищено внаслідок аварії на Чорнобильській атомній станції); місто Чорнобиль-2 (Україна. Місто, яке законсервовано внаслідок аварії на ЧАЕС з 1987 року), селище Промислове (Комі, Російська Федерація. Місто загинуло внаслідок аварії на шахті в 1996 р.);

- природні катастрофи (землетруси, рух літосферних плит, вулканізм і т. д.) – Помпеї, Геркуланум, Крако, Поджореале, Чайтен (виверження вулкану); Віла Епеуен (рух літосферних плит);

- асиміляція [5] (зникнення) етносу (культури, мови, традицій і т.д.) – давні міста Месопотамії – Вавилон (падіння шумерської культури); Каїр (США);

- економічні проблеми (зміна торговельних шляхів, знищення, чи зміна головних галузей економіки, зменшення впливу флоту і т. д.) - смт Хальмер-Ю (Республіка Комі. Знищено внаслідок закриття вугільної шахти космічного палива. Зараз використовується як військовий полігон «Пембой»); смт Кадикчан (Магаданська область, Російська Федерація).

Закрите з 1996 року як населений пункт, який став нерентабельним для функціонування внаслідок постійних низьких температур повітря); острів-місто Ганкаджима (Японія, префектура Нагасакі. З 1974 року покинутий населенням внаслідок закриття родовища корисних копалин); місто Детройт (США. [3 грудня 2013](#) року американський суд визнав Детройт банкрутом. На момент банкрутства загальна сума боргу становила 18 млрд. доларів США при більше ніж 100 тис кредиторів [6];

- воєнні дії - Орадур-сюр-Глан – селище у Франції у департаменті Лімузин. Територія знищена німецькими солдатами під час Другої світової війни. Сьогодні нагадує старе кладовище як пам'ять для нащадків про недопустимість таких конфліктів; місто Вароша (о. Кіпр, Греція. З 1974 року, коли грецькі фашисти намагалися здійснити державний переворот, Туреччина ввела власні війська та окупували місто. З того часу місцеві жителі є біженцями. Сьогодні Вароша розграбовується мародерами).

3. За періодизацією:

- античні – Ольвія (час заснування – 647-647 рр. до н. е.), Херсонес (422-221 рр. до н. е.), Тіра (VII-VI ст. до н. е.), Пантикапеї (1 пол. VI ст. до н. е.), Колос Лиман (422-221 рр. до н. е.) [7];

- стародавні - Кахоку (Північна Америка, 600 - 1400 р. до н. е.), Набта Плайя (Єгипетська частина Сахари, 7000 - 6500 р. до н. е.);

- стародавнього Сходу - Чатал_Хаюк (Туреччина, 6000 - 9000 років тому), Гебеклі-Тепе (Туреччина, 10000 р. до н. е.), Ангор (Камбоджа, 1000 - 1200 р. н. е.),

- середньовічні - Ня (Китай, 1600 р. тому);

- новітнього часу – Ірбене (Російська федерація, існував як секретний воєнний об'єкт з 1993 року, припинив життя з середини 90-х років 20 століття); Чаган (Російська Федерація, існував як воєнна база. Припинив життєдіяльність з 2004 р.).

4. За географічним розташуванням:

4.1. центральність розташування:

- центральні - Прип'ять, Чорнобиль-2 (центральна частина Європи);

- окраїнні - Колендо (саме північне поселення о. Сахалін, Охинський район Сахалінської області, 53,779932 пвн.ш., 142,783374 сх.д.);

- периферійні - місто Колманскоп (південна частина [Намібії](#), за декілька кілометрів від портового містечка [Людериць](#), пустеля Наміб).

4.2. відношення до суходолу та водного простору:

- на суходолі – Жанатас (Казахстан), Амдерма (Російська Федерація), Асу-Булак (Казахстан);

- на стику суходолу та водного простору - Вароша (о. Кіпр, Греція),

- у відкритому водному просторі (населенні пункти островів РФ Північного Льодового океану).

4.3. конфігурація:

- лінійні;

- у вигляді кола;

- овальні;

- безформенні.

5. За часом існування:

- до нашої ери - Гіза (Єгипет);

- нашої ери – Теночтитлан (Мексика);

- новітні міста – Прип'ять (Україна), Чоган (Семіпалатинськ-4) (Казахстан), Ткварчелі (Грузія), Молога (Російська Федерація).

6. За доступністю:

- легкодоступні для відвідування – Гіза (Єгипет), стародавнє кладовище Каїру (Єгипет);

- тяжко доступні – місто Молога (Російська Федерація. Знаходилося на місці існуючого сьогодні Рибінського водосховища, яке почали будувати з 1935 року. У 1941

році місто повністю затоплене. Під час спаду води можна бачити будинки, пам'ятники на кладовищі і інше); місто Ткварчелі (Грузія. Знаходилося на південному схилі Кавказького хребта в долині річки Галидзги); Шураб (Таджикистан. Знаходиться у передгір'ї Туркестанського хребта).

- недоступні (чи майже недоступні) - острів-місто Ганкаджима (Японія, префектура Нагасакі. Адміністрація держави суворо заборонило відвідування з метою недопущення його розграбування та знищення).

7. За кількістю жителів:

- багаточисельні - Ангор, близько 1 млн. осіб на час процвітання; Кахоку, близько 40000 осіб на час процвітання; Колун, 2 млн. 71 тис. станом на 01.01.2000 р.

- малочисельні - Гері (США, 102,746 осіб станом на 01.01.2000 р.), місто Ткварчелі (Грузія, 5000 осіб станом на 01.01.20011 р.).

- не заселенні людьми взагалі - місто Агдам, Азербайджан (спірна територія). Станом на 1989 рік чисельність міста була 28 тис. осіб; Нефтегорськ (Російська Федерація. Сьогодні це чисте поле. Місто перестало існувати з 1995 року).

8. За національною ознакою:

- руські (Піраміда, о. Шпіцберген);

- японські (Ганкаджима);

- американські (Централія);

- тайські (Сан-Жі);

- італійські (Крако) і ін.

9. За небезпекою відвідування:

- закриті для відвідування – Вароша (Кіпр, Греція. Місто охороняють від мародерів, які грабують його після окупації Туреччини та вигнання місцевого населення з домівок); Гункаджима (Японія); Прип'ять (Україна);

- обмежені для відвідування – місто Баді (Каліфорнія, США. Сьогодні це державний історичний парк); Сан-Жі (Тайвань. Місто, яке тайці вважають проклятим);

- ті, що масово відвідуються - Гіза (Єгипет).

10. За туристичною привабливістю:

- непривабливі - Сан Жі (Тайвань. Місто будували як «місто-сад» для багатіїв. Але нерухомість не купували. З 2008 року влада прийняла рішення щодо повного знищення міста); Яшима (Японія. Місто будували як туристичне. Однак туристи не зацікавились їм. Вирішено питання щодо його ліквідації).

- малопривабливі - місто Централія (США), Крако (Італія), Орадур-Сюр-Глан (Франція);

- дуже привабливі – Гіза (Єгипет); старовинне кладовище Каїру (Єгипет), території зруйнованих міст майя та ацтеків (Мексика).

11. За туристичною відомістю:

- відомі - місто Хамберстоун (Чилі. З 2005 р. ЮНЕСКО внесло до спису Всесвітньої спадщини, визначивши його як музей під відкритим небом); Гіза (місце захоронень єгипетських фараонів); Детройт (колишня столиця автомобілебудування США);

- маловідомі - Нижнеянськ (Російська Федерація), Асу-Булак (Казахстан), Шураб (Таджикистан), Агдам (Азербайджан), Гері (США), Яшима (Японія).

12. За переважаючим архітектурним стилем:

- античний (міста, які знаходяться вздовж берегової зони Середземного моря на його дні чи схилах);

- функціоналізм – місто Чорнобиль, Чорнобиль-2, Нефтегорськ і багато інших, які побудовані в часи існування СРСР як промислові міста, вулиці і будинки в яких розміщувалися навколо місто утворюючого підприємства (АЕС, шахти, заводу і т. д.);

- модерн - місто Сян-Жі (Тайвань) побудовано в стилі інопланетних космічних споруд та інші архітектурні стилі;

- архітектура тотального режиму – місто Кломино (війська СРСР будували населений пункт до 1992 року як воєнне містечко з дислокацією військ СРСР);

- змішаний стиль – місто Детройт. В місті існують багато архітектурних стилів – від пост-модерну і арт-деко до класицизму і готики. Для туристів це місто є одним з не багатьох, де на території Американського континенту збереглися будинки кінця 19 – початку 20 століття.

Також можна включити до класифікації таку ознаку як «точність встановлення місцезнаходження». Прикладом є давнє місто Атлантида, яке впродовж багатьох років не дає спокою дослідникам щодо встановлення його місцезнаходження та причин зникнення, стало відомо людству з праць Платона [8].

Висновки. Як бачимо, із запропонованої нами класифікації «мертвих міст», їх сьогодні дуже багато і всі вони є проявами історії тих чи інших народів. Минуле завжди було і буде цікавим для людства, особливо в 21 столітті, коли цивілізація та досягнення науково-технічного прогресу перетворюють цілі народи та нації. За нашими спостереженнями відвідування «мертвих міст» є перспективною складовою у виборі об'єктів відвідування при складанні нових чи оновленні існуючих турів. Так, наприклад, унікальне грецьке місто Ольвія, що знаходиться в Україні в межах Миколаївської області, є перспективним для включення його до складу спеціалізованого рекреаційного комплексу національного рівня, яке може мати профіль пізнавально-туристичної діяльності [9]. Чорнобиль може офіційно стати одним з пунктів туристичного туру екологічно-історичного спрямування. А місто Херсонес – історико-культурного туру. Включення їх до складу туристичних маршрутів може призвести до «розкрутки» даних об'єктів, а головне – до покращення їх соціально-економічного стану.

Саме тому наукові дослідження щодо класифікації та сутнісного вивчення використання «мертвих міст» в галузі туризму є перспективними і вкрай актуальними. Наше дослідження є первинною ланкою цього напрямку наукових досліджень.

Анотація

В статті надано визначення терміну «мертве місто». Запропонована авторська класифікація «мертвих міст» як об'єктів, які є привабливими з точки зору сучасної туристичної діяльності. Запропоновані приклади таких міст. Зроблено висновки щодо перспектив розвитку спеціалізованого туризму з відвідуванням «мертвих міст».

Ключові слова: «мертве місто», «зникле місто», спеціалізований туризм, «міста-привиди».

Аннотация

В статье дается определение термина «мертвый город». Предложена авторская классификация «мертвых городов» как объектов, которые привлекательны с точки зрения современной туристической деятельности. Предложены примеры таких городов. Сделаны выводы относительно перспектив развития специализированного туризма с посещением «мертвых городов».

Ключевые слова: «мертвый город», «исчезнувший город», специализированный туризм, «город-приведение».

Annotation

The term «dead city» is defined in the article. The author offers the classification of «dead cities» as the objects considered to be attractive for tourist activities. The examples of those cities are given in the article. The conclusions as for the perspectives of the development of specialized tourism with visiting «dead cities» are made.

Key words: «dead city», «disappeared town», specialized tourism, «ghost town».

Список використаних джерел:

1. Dream Cities - Мертвые города [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://steamcommunity.com>
2. Города-призраки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.goroda-prizraki.ru/dead-cities.html>
3. Исчезнувшие города [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dead-cities.ru/>
4. Іванов А.М. «Темний» туризм як один з перспективних видів туризму / А.М. Іванов // Бізнес-навігатор: Науково-виробничий журнал. – 2011. - № 5 (26). – С. 186-191.
5. Топчієв О.Г. Основи суспільної географії. Навчальний посібник / О.Г. Топчієв. - Одеса: Астропринт, 2001. - С. 317.
6. Детройт став найбільшим містом-банкрутом США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt.ua/WORLD/detroyt-stav-naybilshim-mistom-bankrutom-ssha-133149.html>
7. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>
8. Платон. Собрание сочинений в 4-х томах / Платон. – М.: Мысль, 1994.
9. Іванов А.М. Трансформація ландшафтів національного заповідника Ольвія / А.М. Іванов // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету М. Коцюбинського. – 2005. - №6. Серія: Географія. – С. 178-181.

УДК 338.242 ; 338.48

Зінов'єв Ф. В., Короленко Ю. М.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємства - це здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на цьому ринку [1, с. 269]. У зв'язку з цим стає актуальною оцінка конкурентоспроможності підприємств.

Аналіз останніх досліджень. Аналізу конкурентоспроможності підприємств присвячені роботи Ф. Котлера [1], М. Портера [3], В. М. Павлова [2], Р. А. Фатхутдінова [4] та ін. Для оцінки конкурентоспроможності підприємств та їх продукції використовується понад 100 підходів і більше 300 показників. Проте, незважаючи на широке коло підходів єдиної методики оцінки конкурентоспроможності так і не сформувалося.

Метою статті є виявлення серед підприємств-конкурентів тих, у кого є найбільші конкурентні переваги.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки конкурентоспроможності підприємства за основу узятий метод "Матриця-координат" [4]. При цьому методі оцінка рівня конкурентоспроможності туристичного підприємства полягає у виборі мінімальної і достатньої кількості показників, як абсолютних, так і відносних.

Приведемо результати дослідження цієї проблеми на прикладі ринку туристичних послуг АР Крим. На цьому ринку працюють понад 200 туристичних підприємств. Авторами аналізується діяльність 10 з них, що вважається репрезентативною вибіркою.

На основі абсолютних показників складаємо таблицю відносних показників, які повною мірою відображають характеристику туристичних підприємств (табл.1): фондоозброєність, витрати на 1-го працівника, річна з/п працівника, доля з/п у витратах, доход на 1-го працівника, прибуток на 1-го працівника і рентабельність.

Характеристика туристичних підприємств, 2013р.

№ п/ п	Найменування підприємств	Коефіцієнт зайнятих	Показники з розрахунку на 1-го працівника, тис. грн.					Доля з/п в витратах, в %	Рентабельність, в %
			Фондоозброєність	Витрати	Річна з/п	Доход	Прибуток		
1.	ТФ «Скіфія-Тур»	0,56	75,6	134,1	28,8	210,4	34,5	21,5	25,7
2.	ТОВ «Орієнт Інтурист»	0,75	58,3	144,7	55,0	179,0	34,3	37,9	23,7
3.	Туристичне бюро «Гурзуф»	1,00	61,3	215,9	27,6	237,5	21,6	12,8	10,0
4.	ТОВ «Кримські канікули»	0,38	140,0	51,4	35,4	57,6	6,2	68,9	12,0
5.	Туристична фірма «САМ»	0,63	264,0	131,5	24	137,6	6,1	18,2	4,5
6.	ТОВ «Мрія-тур»	0,63	87,0	64,9	29,9	77,6	12,7	46,0	19,6
7.	ТОВ БММТ «СУПУТНИК»	0,44	117,1	143,5	45,7	179,0	35,5	31,9	24,7
8.	ПП «Мебіус Крим»	1,00	46,9	167,9	38,8	221,6	53,8	23,1	32,0
9.	ТОВ «Міда»	0,56	106,7	77,4	36,6	93,1	15,7	47,3	20,3
10.	ТОВ «Бюро подорожей Крим»	0,75	9,5	164,2	33,6	168,1	3,9	20,5	2,4

Як бачимо, по рентабельності підприємств можна виділити три кластери - низько (до 10%), - середньо (10,1-20,0%) та високорентабельні (більше 20%) підприємств.

Надалі при розрахунку першої матриці за одиницю беруться максимальні показники, розміщені в кожному стовпці (табл.1). Потім інші показники стовпця ділять на максимальний, і складається матриця координат.

Перша розрахункова матриця координат

№ п/п	Показники						
	1	2	3	4	5	6	7
1.	0,29	0,62	0,52	0,89	0,64	0,31	0,8
2.	0,22	0,67	1,00	0,75	0,64	0,55	0,74
3.	0,23	1,00	0,50	1,00	0,40	0,19	0,31
4.	0,53	0,24	0,64	0,24	0,12	1,00	0,38
5.	1,00	0,61	0,45	0,58	0,11	0,26	0,14
6.	0,32	0,30	0,54	0,33	0,24	0,67	0,61
7.	0,44	0,66	0,83	0,75	0,66	0,46	0,77
8.	0,18	0,78	0,71	0,93	1,00	0,34	1,00
9.	0,40	0,36	0,67	0,39	0,29	0,69	0,63
10.	0,04	0,76	0,61	0,71	0,07	0,29	0,08

Сума показників представлених в таблиці 2 зводиться в квадрат. Отримані дані записуються в табл. 3.

Таблиця 3

Друга розрахункова матриця координат

№ п/п	Показники							Сумарний показник
	1	2	3	4	5	6	7	
1.	0,08	0,38	0,27	0,79	0,41	0,09	0,64	2,66
2.	0,05	0,45	1,00	0,56	0,41	0,30	0,55	3,32
3.	0,05	1,00	0,25	1,00	0,16	0,04	0,09	3,26
4.	0,28	0,06	0,41	0,06	0,01	1,00	0,14	1,96
5.	1,00	0,37	0,20	0,34	0,01	0,07	0,02	2,01
6.	0,10	0,09	0,29	0,11	0,06	0,45	0,37	1,47
7.	0,19	0,44	0,69	0,56	0,44	0,21	0,59	3,12
8.	0,03	0,61	0,50	0,86	1,00	0,12	1,00	4,12
9.	0,16	0,13	0,45	0,15	0,08	0,48	0,39	1,84
10.	0,00	0,58	0,37	0,37	0,00	0,08	0,00	1,40

Потім представлені в табл. 3 показники множимо на коефіцієнт їх значущості (табл. 4), які встановлюємо за допомогою експертних оцінок. Найвагомішими є показники доходу і прибутку на 1-го працівника, рентабельності.

Третя матриця координат

№ п/п	Показники							Сумарний показник	Ранжу- вання
	1	2	3	4	5	6	7		
1.	0,08	0,38	0,54	2,37	1,23	0,18	1,92	6,70	4
2.	0,05	0,45	2,00	1,68	1,23	0,60	1,65	7,66	2
3.	0,05	1,00	0,5	3,00	0,48	0,08	0,27	5,38	5
4.	0,28	0,06	0,82	0,18	0,03	2,00	0,42	3,79	7
5.	1,00	0,37	0,4	1,02	0,03	0,14	0,06	3,02	9
6.	0,10	0,09	0,58	0,33	0,18	0,90	1,11	3,29	8
7.	0,19	0,44	1,38	1,68	1,32	0,42	1,77	7,20	3
8.	0,03	0,61	1,00	2,58	3,00	0,24	3,00	10,46	1
9.	0,16	0,13	0,9	0,45	0,24	0,96	1,17	4,01	6
10.	0,00	0,58	0,74	1,11	0,00	0,16	0,00	2,59	10
Коефіцієнт значущості	1	1	2	3	3	2	3		

З урахуванням значущості показників, підприємства підлягають ранжуванню по мірі конкурентоспроможності. Найбільш конкурентоздатними є ПП "Мебіус Крим" (8), ТОВ "Орієнт Інтурист" (2) та ТОВ БММТ "СУПУТНИК" (7), що мають досить високий потенціал і ефективно його використовують. Найменш конкурентоздатними виявилися туристична фірма "САМ" (5), ТОВ "Мрія-тур" (6) і ТОВ "Кримські канікули" (4), що знаходяться лише на стадії розвитку. Самою неефективною виявилася туристична фірма ТОВ "Бюро подорожей Крим" (10).

Висновки. Оцінка конкурентоспроможності туристичних підприємств може ґрунтуватися на використанні методу «Матриця-координат». Оцінка конкурентоспроможності проводиться по підприємствах, що випускають аналогічні турпродукти (послуги). Виявити її можна шляхом порівняння між собою відносних показників діяльності цих підприємств. Цей метод дозволяє оцінити конкурентні переваги підприємств з урахуванням наявного потенціалу та ефективності його реалізації.

Анотація

У статті на основі проведених авторських досліджень пропонується система оцінки конкурентоспроможності туристичних підприємств, що базується на застосуванні методу матриці-координат.

Ключові слова: потенціал туристичних підприємств, конкурентоспроможність, метод матриці-координат, конкурентні переваги.

Аннотация

В статье на основе проведенных авторских исследований предлагается система оценки конкурентоспособности туристических предприятий, основанная на применении метода «Матрица-координат».

Ключевые слова: потенциал туристических предприятий, конкурентоспособность, метод матрицы-координат, конкурентные преимущества.

Summary

In the article on the basis of undertaken authorial studies the system of the estimation of competitiveness of tourist enterprises is offered, based on application of method of stiffness matrix.

Keywords: potential of tourist enterprises, competitiveness, method of stiffness matrix, competitive edges.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Сондерс, В. Вонг ; [пер. с англ.]. — [2-е европ. изд.]. — М. ; СПб. ; К. : Издательский дом “Вильямс”, 2002. — 944 с.
2. Павлов В. М. Організаційно-економічні механізми господарювання (на прикладі садівничих формувань Криму) : Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.02 / В. М. Павлов / Крим. держ. аграр. ун-т. — Сімф., 1999. — 16 с.
3. Портер М. Конкуренция. пер. с англ. : учеб. пособие / М. Портер. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. — 495 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 312 с.

УДК: 332.1:338.48

Кравченко Н.О.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ КРИМУ

Постановка проблеми Ефективне управління туристичною галуззю необхідно здійснювати з урахуванням максимально комплексного використання конкурентних переваг. Однак, незадовільний еколого - санітарний стан курортів, нераціональне використання наявного потенціалу, висока енерговитратність застарілих технологій, які використовуються у туристичній сфері, зношеність інфраструктурних компонентів, високий рівень навантаження на рекреаційні райони в період курортного сезону, низький рівень міжнародного іміджу оказують негативний вплив на рівень конкурентоспроможності туристичної галузі Криму.

Таким чином, об'єктивна реальність соціально-економічного розвитку вимагає впровадження науково обґрунтованих підходів до управління туристичною галуззю. Концептуально процес підвищення рівня ефективності функціонування туристичної галузі можна висловити в ідеї розробки сукупності обґрунтувань комплексних механізмів, які дозволять реалізувати стійке управління туристичною галуззю АР Крим.

Аналіз останніх досліджень. Особливості розвитку туристичної сфери широко досліджені у вітчизняній та зарубіжній літературі. Методики визначення рівня туристичної привабливості відображені у роботах О. В. Мельника [5]; питання розробки стратегій розвитку курортних регіонів — М. Боруцака [2]; механізми управління реалізацією державних програм у дослідженні у дослідженнях А. А. Чечеля [11]; пріоритетні напрями розвитку та реалізації ресурсного потенціалу Криму розглянуто у колективній монографії під редакцією В. А. Подсолонко [7]. За наявністю певних наукових та практичних результатів щодо вирішення економічних та управлінських проблем розробки та реалізації концептуальних стратегій розвитку туристичної галузі,

реальністю є багатоплановість, складність і недостатність їх розробки та наявність ряду невирішених і дискусійних питань.

Невирішеність та неоднозначність цих питань визначають актуальність проведеного дослідження. Для цього повинно бути вирішено ряд завдань: вивчити концепції, стратегії і програми розвитку туристичної галузі Криму; розробити оптимізовану концепцію щодо формування державної стратегії розвитку індустрії туризму у Криму.

Виклад основного матеріалу. Стратегічною метою розвитку Автономної Республіки Крим являється «досягнення стійкого зростання рівня і якості життя населення регіону на основі збалансованої соціально-економічної системи і типу, яка гарантує екологічну безпеку, динамічний розвиток економіки і реалізацію стратегічних інтересів країни в Чорноморському регіоні». Внаслідок реалізації Стратегії до 2020 року очікується збільшення валового регіонального продукту республіки в 1,8 рази в порівнянні з 2010 роком, продуктивності праці - в 1,8 рази, заробітної плати найманих працівників - у 2,4 рази, інвестицій в основний капітал - в 3,8 рази [9].

Концепція ефективного розвитку туристичної галузі Криму визначає стратегію дій і конструктивний принцип, згідно з якими повинні розвиватися господарюючі суб'єкти і галузь в цілому, що дозволяє:

- проаналізувати економічні процеси, що відбуваються в галузі;
- визначити перспективні напрямки розвитку туристичної галузі та форми її найбільш ефективної організації;
- системно розглядати ресурсозабезпечення і раціональне розміщення продуктивних сил;
- оцінювати джерела фінансування і роль форм власності як факторів, що впливають на структуру потреб туризму;
- сформулювати механізм управління ефективністю використання наявного потенціалу туристичної галузі;

Концепція передбачає виділення конкретних напрямів, у межах яких мають обґрунтовуватися завдання стратегії розвитку туристичної галузі. До них відносяться: формування позитивного міжнародного іміджу галузі, визначення сприятливого бізнес-середовища, стимулювання інвестиційної діяльності, сталий підхід до використання природних ресурсів, а також формування ефективної системи управління.

Ретроспективно процес еволюції концепцій розвитку туристичної галузі можна розділити на п'ять етапів (рис. 1).

Перед Великою Вітчизняною війною в Ялті діяли 42 санаторію та будинки відпочинку на 5560 ліжко-місць і центральна курортна поліклініка, в яких щорічно лікувалося і відпочивало 45 тис. чоловік. Понад 30 тис. чоловік брали щороку міські готелі і будинок туриста. Акцент у розвитку рекреації був зроблений на Південний берег Криму, і на сьогоднішній момент найбільше число санаторно - курортних комплексів розташовано саме в цьому рекреаційному районі. Концепції післявоєнного часу передбачали відновлення санаторіїв і приведення в порядок зруйнованих об'єктів [12, С. 190-194].

У 1980 -х була зроблена спроба ще раз реалізувати Концепцію Кримської об'єднаної рекреаційної системи, яка пропонувала: відмовитися від лінійної форми освоєння прибережної 2-3 км смуги; перерозподілити народно - господарську діяльність у центральні райони; поступове виселення частини жителів приморських територій у Горно - Передгірську зону з організацією доставки обслуговуючого персоналу до місць прикладання праці швидкісними видами транспорту [10, С. 23-25]. Дана концепція мала «утопічний характер і не була реалізована в силу геополітичних змін», які сталися в 1990х рр. [1, С. 89-96].

Законодавчо на рівні формулювання програма сталого розвитку Криму сформульована не була, проте вона активно досліджувалася провідними економістами і

була виражена в їхніх працях і дослідженнях [8]. Основними рисами програми були: збереження і відновлення ресурсного та екологічного потенціалу регіону, виділення пріоритетних галузей господарювання, розвиток громадянської відповідальності та соціально-економічне зростання.

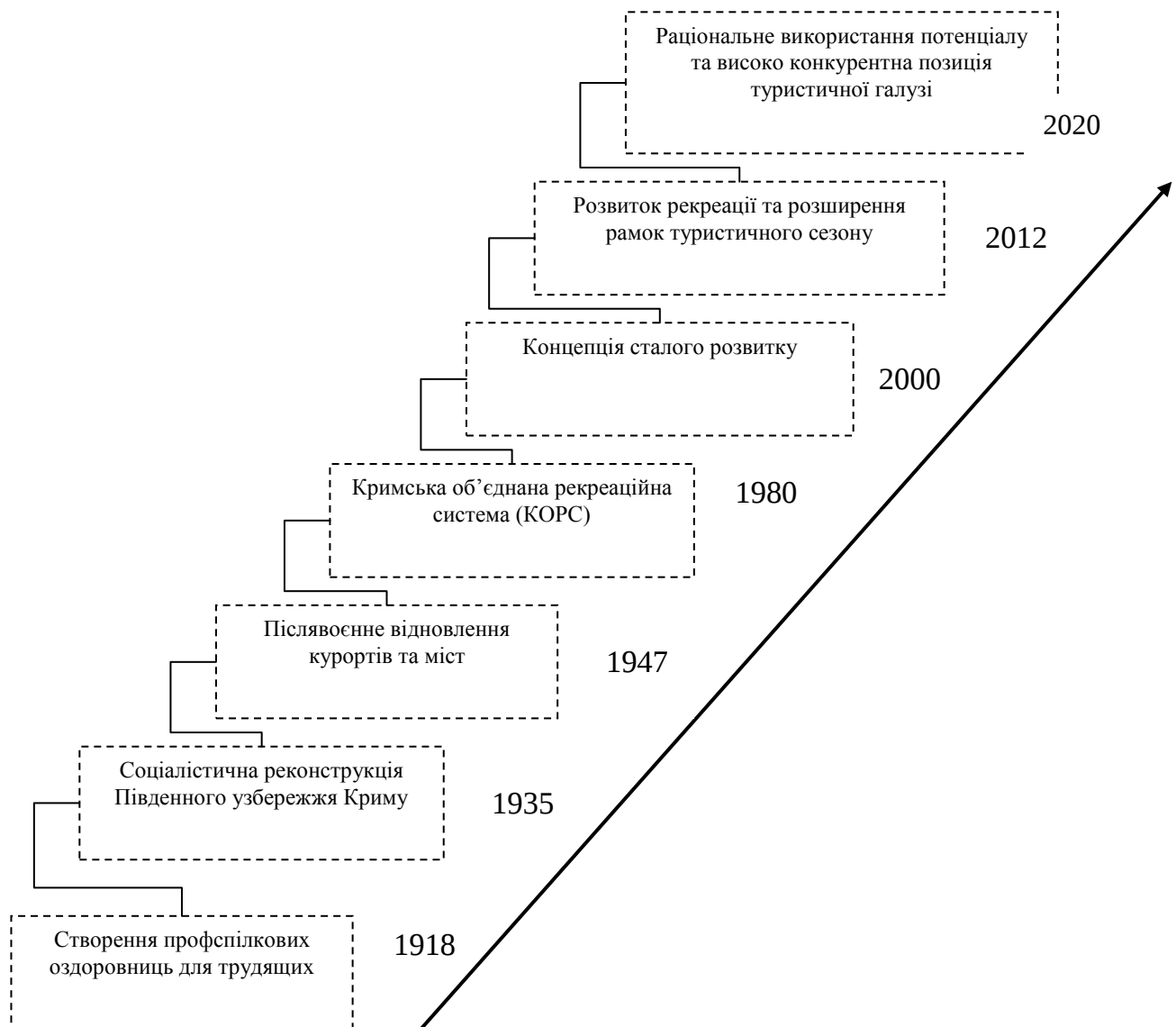


Рис. 1. Еволюція концепцій розвитку туристичної галузі Криму*

*складено автором з використанням [1, 3, 10, 12]

На сучасному етапі уряд Криму у основних програмних документах (Стратегія соціального та економічного розвитку Автономної Республіки Крим на 2011-2020 рр. [9], Програма розвитку та реформування рекреаційного комплексу АР Крим [6] та ін.) визначив основні елементи реалізації концепції розвитку Криму як цілорічного рекреаційного регіону. Основні елементи концепції: мета, завдання, стратегія, критерії успіху реалізації та інструменти реалізації. Підґрунтям розробки удосконаленої концепції ефективного розвитку туристичної галузі Криму виступають: нормативно – правові акти України; програми та постанови Уряду АР Крим; досвід впровадження програм розвитку туризму іноземних країн; наукові здобуття вчених, у тому числі екологів (рис. 2).



Рис. 2. Приклад концепції розвитку туристичної галузі Криму*

*складено автором з використанням [4, 6, 9]

Висновки. Концептуальні підходи до формування концепції ефективного розвитку туристичної галузі передбачають виділення конкретних напрямів, у межах яких мають обґрунтовуватися завдання та методи їх реалізації. До них відносяться: формування позитивного міжнародного іміджу галузі, визначення сприятливого бізнес-середовища, стимулювання інвестиційної діяльності, сталий підхід до використання природних ресурсів, а також формування ефективної системи управління.

Таким чином, процес підвищення рівня ефективності функціонування туристичної галузі можна висловити в ідеї розробки сукупності обґрунтувань комплексних механізмів, які дозволять реалізувати стійке управління туристичною галуззю АР Крим.

Анотація

В статті розкриті основні концептуальні підходи до формування стратегії ефективного розвитку туристичної галузі Криму. Проаналізовано характер еволюції концептуальних підходів до розвитку туризму у Криму. Запропонована модель концепції розвитку Криму як цілорічного рекреаційного регіону.

Ключові слова: туристична галузь, концепція, стратегія, ефективний розвиток

Аннотация

В статье исследованы основные концептуальные подходы к формированию стратегии эффективного развития туристической отрасли Крыма. Проанализирован характер эволюции концептуальных подходов к развитию туризма в Крыму. Предложенная модель концепции развития Крыма как круглогодичного рекреационного региона.

Ключевые слова: туристическая отрасль, концепция, стратегия, эффективное развитие.

Abstract

In the article are examined the basic conceptual approaches to the forming of effective strategy for tourism sector development in Crimea. Author analyzed the nature of the evolution of conceptual approaches to the development of tourism in Crimea and proposed concept model of development of the Crimea as a year-round recreational region.

Key words: tourism sector, concept, strategy, effective development

Список використаних джерел:

1. Багров Н. В. Тенденции развития индустрии отдыха (на примере рекреационной системы Крыма) / Н. В. Багров // Вопросы географии – М.: Мысль, 1979. – С.87–96.
2. Борушак М. Особливості маркетингової стратегії розвитку курортно-туристичного регіону / М. Борушак // Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу: Серія Економіка, організація і управління підприємствами (в туристичній сфері). – 2005. – № 9. – С. 100-105.
3. История профсоюзов России. Этапы, события, люди / Под ред. Н.Н. Гриценко, В.А. Кадейкина, Е.В. Макухина; – М.: 1999. – С. 370 – 371.
4. Крымская стратегия: рекреация, стат. бюллетень Министерства курортов и туризма Крыма, 2013 [Электронный источник] - Режим доступа: <http://www.slideshare.net/proletarec/crimean-strategy-2013-2013>
5. Мельник О.В. Чинники формування туристичної привабливості території / О.В. Мельник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – Львів: Вид-во НУ «ЛП», 2004. – № 504. – С. 39-44.
6. Программа развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012–2013 годы С. 32-36 [Электронный источник] - Режим доступа: <http://www.crimea.gov.ua/programma-razvitiya-2012-2013>

7. Проект стратегия развития туристско-рекреационного комплекса Крыма – 2020. — [Электронный источник] - Режим доступа: http://www.eep.org.ua/files/СТРАТЕГИЯ_ТРК2020-финал.doc

8. Ресурсный потенциал приоритетных направлений развития Автономной Республики Крым / под науч. ред. В.А. Подсолонко, - Симферополь: ДИАЙПИ, 2012. - 612 с.

9. Стратегія соціального та економічного розвитку Автономної Республіки Крим на 2011-2020 рр., затверджена Постановою Верховної Ради Автономної Республіки Крим від 22.12.10, №161-6/10, [Електронний джерело] - Режим доступу: <http://www.ark.gov.ua/images/strategiya2011-2020new-5.pdf>

10. Устойчивый Крым. План действий: Научные труды КИПКС. Киев - Симферополь: Сонат, 1999. С. 169-184.

11. Чечель А.А. Пути реформирования механизма управления туристическим бизнесом в Донецком регионе / А.А. Чечель // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції «Державне регулювання економіки та місцеве самоврядування». – Дніпропетровськ, 2003. – С. 78-79.

12. Яковенко И. М. Эволюция процесса туристско-рекреационного развития Крыма: географический аспект / И. М. Яковенко // Проблемы материальной культуры – географические науки. 2010. С 190-194 — [Электронный источник] - Режим доступа: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/176/knp176_190-194.pdf

УДК: 336. 502.51

Тофан М. С.

СИСТЕМА ЗАХОДІВ НАПРАВЛЕНИХ ПРОТИ ДІЇ ВОДНОЇ ТА ВІТРОВОЇ ЕРОЗІЇ

Постановка проблеми. Останнє десятиліття ерозія ґрунту є особливо гострою екологічною проблемою в Україні. Особливо гостро постає питання збереження, раціонального використання земельних ресурсів, як базису сталого розвитку України, в умовах відкритого повноцінного ринку землі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні є потреба зосередити свою увагу на вивченні системи заходів направлених проти ерозії, які роками досліджували такі вчені: П. Ф. Кулинич, Т. О. Коваленко, М. А. Хвесик, Д. Добряк, А. Третяк та інші вчені. Проте, окремі питання щодо системи заходів проти дії водної та вітрової ерозії залишаються недостатньо висвітленими.

Формування завдання дослідження. Метою статті аналіз та обґрунтування заходів боротьби з водною та вітровою ерозією.

Виклад основного матеріалу. Ерозія ґрунтів є основним і найбільш небезпечним та дестабілізуючим фактором екологічної ситуації на ландшафтах, що призводить до забруднення та замулення струмків, річок, ставків, тощо.

Недотримання технологій і термінів проведення обробітки ґрунту, захисту рослин від бур'янів, шкідників та хвороб, застосування хімічних меліорантів, негативно впливає на відтворення родючості ґрунтів, загострює проблеми гумусового, агрофізичного та меліоративного стану і веде до зниження родючості ґрунтів та ефективності ведення рослинництва. Збільшення обсягів виробництва рослинницької продукції за рахунок екстенсивної системи землеробства призвела до залучення у сільськогосподарський обіг малопродуктивних і деградованих угідь, включаючи схилі землі, піщані масиви тощо.

Водна та вітрова ерозії є дуже серйозним фактором зниження продуктивності земель та деградації агроландшафтів. Впливу ерозії зазнають 57,5 % земель. Щороку внаслідок ерозії кількість еродованих земель в Україні збільшується на 80-90 тис. гектарів. Площа еродованої ріллі за останні 35 років зросла майже в 1,5 рази і досягла 10,6 млн га. У складі еродованих земель 4,6 млн га середньо- і сильнозмитих ґрунтів, у тому числі 68 тис. га тих, що повністю втратили гумусний горизонт. Сумарні втрати гумусу через мінералізацію та ерозію ґрунтів щорічно становлять 500 – 700 кг з гектара. Водній та вітровій ерозії піддаються понад 15 млн га сільськогосподарських угідь, або 35,2 % їхньої загальної площі, деградовано 60 % чорноземів. Підкислення, засолення та осолонцювання, забруднення важкими металами, пестицидами та іншими шкідливими сполуками також несуть загрозу втрати якості ґрунтів. Загальна площа кислих ґрунтів складає близько 11 млн гектарів, включаючи 4,4 млн гектарів ріллі. Солонцеві комплекси займають 4,1 млн ґрунтів, включаючи 2 млн ґрунтів орних земель.

Приблизно 40% площі орних земель України переущільнені. Ґрунти забруднюються відпрацьованими газами тракторів, комбайнів, автомобілів, мастилами та паливом, які витікають з них під час роботи на полях, а також техногенними викидами промислових підприємств – кислотними опадами, важкими металами, радіонуклідами. Приблизно 20% ґрунтів в Україні забруднені, 17,7% - підкислені, 3,7% - підлучені та 2,8% засолені. Набули загрозливого характеру темпи зниження родючості ґрунтів та їх середовище формуючої функції. [1, 2, 3].

Земельний фонд Миколаївської області станом на 1 січня 2013 року складає 2458,5 тис.га, більшість з яких займають сільськогосподарські угіддя.

Інтенсифікація землеробства, збільшення техногенного навантаження на земельні ресурси, застосування засобів хімізації та інші впливи призводять до погіршення якості ґрунтів, зниження їх родючості, так площа деградованих земель в області становить 246,4 тис. га. Потребують консервації 223,6 тис.га деградованих земель (9,09% від загальної площі території), а також 22,8 тис. га малопродуктивних земель (0,9% від загальної площі території).

Визначити фактичну площу малопродуктивних та деградованих земель в розрізі державної та приватної власності, непридатність їх для вирощування сільськогосподарських культур та необхідність їх заліснення, на даний час можливо тільки при проведенні землевпорядних робіт з інвентаризації земель та їх ґрунтового обстеження.

За даними Головного управління Держземагенства у Миколаївській області територія порушених земель за 2012 рік області склала 62,5668 га, що складає 0,003 % від загальної площі області.

З метою ефективного вирішення питань, пов'язаних з проблемами ліквідації негативних процесів на еродованих та деградованих землях розроблено обласну Програму охорони та підвищення родючості ґрунтів на 2006-2015 роки», Програму розвитку земельних відносин у Миколаївській області на 2011-2014 роки. Програмами передбачено виведення з обробітку малопродуктивних та деградованих земель, консервацію зазначених земель і переведення еродованих земель в поліпшені пасовища, що зменшить розораність ґрунтів області. Крім того, передбачено створення стокорегулюючих та полезахисних смуг[4].

Отже, катастрофічний стан земель сільськогосподарського призначення вимагає невідкладних науково-обґрунтованих заходів, спрямованих на відновлення родючості ґрунтів.

Закон України "Про охорону земель" не оперує поняттям "зміст охорони земель", а натомість, вживає поняття "система заходів у галузі охорони земель", які виділяються зовсім за іншими критеріями.

Заходи проти вітрової ерозії різноманітні і можуть бути розділені на заходи, по скороченню швидкості вітру, і заходи збільшення стійкості поверхні ґрунту. Основна мета цих заходів, полягає в забезпеченні сільськогосподарського виробництва.

Одним з найдієвіших засобів боротьби з ерозією ґрунтів є формування сталих агроландшафтів. Заходами боротьби з ерозією є влаштування полезахисних лісосмуг, будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд, консервація земель, контурно-меліоративна організація території.

Ліс є найбільш ефективним засобом захисту ґрунту від ерозії. Ліс затримує дощову і снігову воду, перешкоджаючи тим самим утворенню поверхневого стоку.

Фермери можуть захистити свої чутливі поля по обробітку ґрунту, які залишають шорстку поверхню. Це залежить в основному від ґрунтообробних інструментів і вологості ґрунту на момент обробки. Шорстка поверхня збільшує турбулентність близько до землі, а отже, розсіюється кінетична енергія вітру, що призводить до уповільнення швидкості вітру. Ефект від ґрунтового хребта шорсткості залежить від, напряму обробітку ґрунту, який має бути перпендикулярно напрямку вітру, щоб оптимізувати ефект. Ґрунтовий - гребінь шорсткістю 6 см зменшує вітрову ерозію на 50% [5].

На другому місці по вологозатриманню є луки, які добре захищають ґрунт від ударів водних капель і від дії сонячного проміння.

Велике значення мають лісосмуги, які захищають ґрунти від водної і вітрової ерозії. Найбільша роль таких лісосмуг в степових засушливих районах, які є дієвим засобом боротьби із засухою і суховіями.

Не менш важливою справою є організація і дотримання польових, кормових протиерозійних та інших сівозмін. Необхідно перейти до нарізування полів, сівозмін по контурах ґрунтових відмін, а не розбивати різноґрунтові ділянки на правильні прямокутники для вигоди механізованого обробітку.

Також дієвими заходами боротьби з ерозією є консервація деградованих земель, контурно-меліоративна організація території.

Важливим напрямом запобігання ерозійним процесам є система землеробства, так при органічному (біологічному) землеробстві на перших порах врожаї дещо нижчі (на 10-20%), але його продукція ціниться на світовому ринку значно дорожче від вирощеної із застосуванням мінеральних добрив та отрутохімікатів, іноді навіть у 2-3 рази. Органічні добрива покращують структуру ґрунту. Зерниста структура збільшує проникнення і збереження води в ґрунті, як наслідок ерозія ґрунту зменшується [6].

Процес боротьби з ерозією ґрунту є довготривалим та потребує досить великих фінансових затрат, але дотримання цих заходів допоможе нам відновити та зберегти наші дорогоцінні землі.

Висновки. Темпи зниження родючості ґрунтів набуло загрозливого характеру. Нераціональне використання земельних ресурсів землевласниками та землевпорядниками, призвело до розвитку інтенсивних деградаційних процесів, в тому числі до водної та вітрової ерозії ґрунту. Покращенню якості земельних угідь може сприяти дотримання системи заходів з охорони земель, таких як: формування сталих агроландшафтів, зниження рівня ґрунтових вод, будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд, збільшення лісистості, консервація земель, створення контурно-меліоративної системи території та інші.

Анотація

Розглянуто сучасний стан земельних ресурсів в Україні та Миколаївській області та запропоновано застосування системи заходів охорони земель від водної та вітрової ерозії.

Ключові слова: земельні ресурси, охорона, заходи, ерозія ґрунту, деградація.

Аннотация

Рассмотрено современное состояние земельных ресурсов в Украине и Николаевской области и предложено применение системы мер охраны земель от водной и ветровой эрозии.

Ключевые слова: земельные ресурсы, охрана, меры, эрозия почвы, деградация.

Summary

The current state of land resources in the Ukraine and Nikolaev region has suggested the use of measures to protect land from water and wind erosion.

Keywords: land resources, protection, measures of soil erosion, degradation.

Список використаних джерел:

1. Національний науковий центр «Інститут ґрунтознавства та агрохімії імені О.Н. Соколовського» — [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://issar.com.ua/>
2. Національне інформаційне агентство України — [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/>
3. Юриконсульт. Народний правовий портал — [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://legalexpert.in.ua/>
4. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища Миколаївської області у 2012 році — [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://duecomk.gov.ua/>
5. Measures to reduce wind erosion and related dust emissions — [Electronic resource] — Access : <http://www.dustconf.org>
6. Хвесик М. А. Інституціональне забезпечення землекористування : теорія і практика / А. М. Хвесик // Монографія. — К. : Книжкове видавництво НАУ. — 2006. — С. 260.

УДК: 338.439:639.38

Іванов А.М.

РОЗВИТОК РИБОПРОДУКТОВОГО КОМПЛЕКСУ В ПІВДЕННОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Рибогосподарський комплекс України розміщено на території країни нерівномірно, що пов'язано з концентрацією відповідного природного та ресурсного потенціалу. В цьому відношенні Херсонський регіон вирізняється виключно сприятливим поєднанням позитивних чинників розвитку рибного господарства, а саме: багатством рибних ресурсів Чорного і Азовського морів, достатньо великим водним фондом внутрішніх водойм, в тому числі Каховським водосховищем, Дніпровсько-Бузьким лиманом, великим науково-технічним потенціалом, рівнем розвитку інфраструктури та інших галузей промисловості, зокрема судноремонтної та переробної, наявністю кадрів, традиційно високим рівнем споживання риби і рибопродуктів.

Ці обставини дають змогу розглядати Херсонщину, як одну з перспективних областей ефективного розвитку рибопродуктової галузі, в зв'язку з цілим рядом обставин

її функціонування в останні 15-20 років, пов'язаних із змінами економічної ситуації, природних факторів, правово-законодавчої політики в країнах прибережної зони.

Враховуючи роль і значення рибного господарства, яке забезпечує більше 25% потреби населення держави у тваринному білку та постачає цілий ряд продукції для нужд сільського господарства, медицини, комбікормової промисловості. Вивчення проблеми підвищення ефективності цього сектора національної економіки є надзвичайно важливим, а розробка конкретних практичних рекомендацій своєчасна і невідкладна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективне розв'язання задач, що виникають у вказаній предметній галузі, можливе тільки при застосуванні інноваційних і неординарних підходів, наукового багажу. Науковою базою для розробки рекомендацій, направлених на ефективний розвиток та відродження окремих напрямів ведення рибогосподарської галузі є роботи Гринжевського Н.В., Шермана І.М., Скорохода О.М., Рижової К.І., Козія С.О., Стасишина М.С., Харитонова В.М., Шемчука В.Р. та інших вчених економістів з проблем функціонування рибного господарства.

Завдання дослідження полягає у вивченні сучасних тенденцій та змін у виробничо-економічних показниках рибопродуктового комплексу України та, зокрема, в Херсонському регіоні, перспектив його розвитку, основних напрямів активізації економіки, рибного сектора, першочергових пріоритетів державної підтримки та ін.

Виклад основного матеріалу. Вся територія України поділена на зони рибництва. До Поліського регіону рибництва входять такі області: Волинська, Житомирська, Львівська, Рівненська, Сумська, Хмельницька, Чернігівська, північна частина Київської. Загальна сума температур води в ставках знаходиться в межах 2910-3420 °С (квітень-жовтень).

В Лісостеповий регіон та Прикарпаття входять слідуєчі області: Вінницька, Полтавська, Харківська, Черкаська, південна частина Київської, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька. Загальна сума температури в ставках 3320-3720 °С.

Зона рибництва Північного степу включає в себе Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку (північна частина), Кіровоградську та Луганську області.

Південна степова зона рибництва обмежується територією південної частини Запорізької, Миколаївської, Одеської, Херсонської областей та АР Крим. Для цієї зони характерна значно вища температура води на рівні 3560-3840 °С, недостатня кількість вологи через відсутність опадів. Бурхливий розвиток зрошуваного землеробства в середині 70-х років минулого століття відкрив широкі перспективи для розвитку ставкового рибництва в регіонах цієї зони. Але починаючи з кінця 90-х років, коли почався загальний занепад меліорації, цей напрям в розвитку рибництва призупинився і тільки в останній час спостерігається його відновлення.

В системі факторів впливу на розвиток рибопродуктового підкомплексу України важливе місце займають фактори, що визначають можливості розвитку галузі в залежності від стану продуктивних сил держави (третя група). На фоні загального економічного стану, рибопродуктовий підкомплекс ще здатен, за рахунок існуючого виробничого потенціалу, підтримувати своє функціонування. Так, допоміжний сектор підкомплексу в деякій мірі підтримують рибне господарство риболовецьким обладнанням, інвентарем, механізмами. Збереглися кваліфіковані кадри робітників і спеціалістів галузі, в меншій кількості, але функціонують відповідні наукові установи. Все це дає підстави вважати, що при створенні відповідних економічних, організаційних, технічних, технологічних, нормативно-правових умов та виконання науково-обґрунтованих заходів національний рибопродуктовий підкомплекс стане одним з провідних в харчовій галузі України.

На сьогодні, південний регіон рибництва переживає не кращі часи і тільки в останній час спостерігаються деякі призупинення падіння виробництва рибної продукції (табл. 1).

Виллов риби в областях південного регіону України, т

Область	Роки								
	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
АР Крим	102478	126698	34269	25026	25265	17194	1527	19273	18772
Запорізька	5028	3722	9668	10291	10642	11623	11926	11826	10931
Миколаївська	5062	2944	761	3377	2093	3949	3000	3753	3630
Одеська	68120	31512	23258	15659	10098	48979	19527	10150	12135
Херсонська	5372	5816	6840	5548	4865	5400	4801	5940	6100
По регіону	186060	170692	74796	59901	52963	87145	54461	50942	51514
По Україні	400191	350087	265585	213669	244527	256853	218681	211182	203926

Доля риби та інших водних живих продуктів областей південного регіону складає 26,2% від загальної по Україні. За останні 7 років спад вилову риби по регіону склав більше 135 тис. т, по Україні майже 190 тис. т.

Рибне господарство в економіці Херсонської області займає, поки що, незначне місце, хоч на її території та прикордонній зоні розміщений найбільший водний фонд держави. Частка продукції рибного господарства в загальному випуску складає 0,3%.

Частка основних засобів рибної галузі області сягала у 2000 році 1,8%, поступово знижуючись до 0,3% в наступні роки. Теж саме спостерігається і по найманим працівникам, питома вага яких в загальній кількості працюючих в галузях національного господарства області становить 0,7% з тенденцією зменшення до 0,5%.

Виллов риби та інших водних живих ресурсів має негативну динаміку: 1995 р. - 5338 т., 2005р. - 6840 т., 2010р. -- 4801 т., і тільки в 2012 році відмічено зростання до 5940 т., подібна ситуація спостерігається і у внутрішніх водоймах.

Серед видового складу, в останні роки, переважає вилов бичка азовського, кефалі (піленгасу), тюльки, кільки, товстолобика. Добування водоростей проводилось до 1995 року, тоді воно складало 230 т., в наступні роки цей промисел припинився.

Окремим напрямом рибогосподарської діяльності в Херсонській області є риборозведення та зариблення водойм. Даним видом виробництва займається Новокаховський рибоводний завод частикових риб, Херсонській виробничо-експериментальний завод з розведення молоді частикових риб (м.Гола Пристань), та виробничо-експериментальний Дніпровський осетровий рибоводний завод (Білозерський район).

Не дивно, що рибогосподарською діяльністю в області займається майже 40 суб'єктів. Частина з цих підприємств та господарств входять до двох крупних об'єднань - це, насамперед «Укррибколгоспоб'єднання» яке налічує 3 господарства, «Укррибгосп» - 3 підприємства, до категорії інших рибогосподарчих господарств - 24, сільськогосподарські підприємства - 6 господарств. Традиційно, найбільшу частину в загальному обсязі виловленої риби (до 60,0 %) становить рибопродукція морської економічної зони держави, разом з ним, слід відмітити зростаючу тенденцію вилову риби у внутрішніх прісноводних водоймах, що в перспективі дає змогу забезпечення попиту населення області власними рибопродуктами. На сьогодні їх доля в загальній кількості виловленої

риби сягає 37,0 % . Як відомо, до вітчизняної рибопродукції входить риба, раки, краби, креветки. Для рибогосподарської галузі Херсонщини характерне майже стовідсоткове формування загального обсягу рибопродукції за рахунок вилову риби. Так, з 54 тис. т загального обсягу вилову риби та інших водних живих ресурсів, вилов риби становить 53,3 тис. ц [2,3].

Аналіз динаміки вилову рибопродуктів показує на стійку тенденцію зростання цього показника в підприємствах «Інші господарюючі суб'єкти», що пояснюється декількома причинами: більшою їх мобільністю, кращим технологічним забезпеченням та зростанням їх кількості. Із загальної кількості 53,3 тис. ц на долю цих господарств припадає в окремі роки 31-33 тис. ц.

Однак, на сьогодні в національному рибному підкомплексі ще не створено відповідних умов функціонування підприємств рибної галузі в ринкових умовах, не відпрацьовано механізм ефективного кредитування, не задіяний страховий захист рибного господарства, відсутня фінансова підтримка, що в комплексі створює недостатній державний захист вітчизняного риботораровиробництва.

В цьому плані заслуговує на увагу досвід підтримки національного рибного господарства, який існує в ряді зарубіжних країн. Так, законодавством США передбачено державну підтримку рибогосподарського бізнесу країни в таких формах: організація позичок рибалкам; державні субсидії, пільговий податок при будівництві об'єктів рибогосподарської сфери; формування фонду відшкодувань рибалкам за фактом випадково завданої шкоди.

В Російській Федерації створено фонд водних ресурсів, засоби якого використовуються для нагляду за рибальством, прикордонною службою, для роботи Державного комітету рибного господарства, для державної підтримки прибережних регіонів. В свою чергу, Держрибгосп за отримані кошти утримує метеослужбу, організовує нагляд за внутрішніми водоймами, підтримує рятувальний флот, учбові судна, забезпечує виконання зобов'язань перед міжнародними організаціями щодо консервації водно-біологічних ресурсів тощо [4].

Висновки. Сталий розвиток рибопродуктового підкомплексу Херсонщини залежать від ціленаправленої та зваженої політики держави, яка полягає у підтримці галузі, розвитку її матеріально-технічної бази, рибопродуктивних заходів в системі аквакультури. Світовий вектор формування рибного господарства паралельно з розвитком морського рибальства розширює можливості штучного розведення риби і водних організмів і прісноводних та солонуватих водоймах.

Анотація

В статті розглянуто тенденції та перспективні напрями розвитку рибної галузі на регіональному та світовому рівнях в контексті державної політики її підтримки.

Ключові слова: рибопродуктова галузь, ринок рибопродукції, державна підтримка.

Аннотация

В статье рассмотрены тенденции и перспективные направления развития рыбной отрасли на региональном и мировом уровнях в контексте государственной политики ее поддержки.

Ключевые слова: рыбопродуктовая отрасль, рынок рыбопродукции, государственная поддержка.

Summary

The article considers the trends and perspectives for the development of the fishing industry at the regional and global levels, in the context of public policy to support it.

Key words: fish-productivity industry, the market for fish products, government support.

Список використаної літератури:

1. Моисеев П.А. Тенденции развития мирового рыбловства и аквакультуры П.А. Моисеев //Рыбное хозяйство. - 1995. -№1. - С. 21-25.
2. Пилипенко Ю.В. Прогнозирование рыбопродуктивности малых водохранилищ / Ю.В. Пилипенко, И.М. Шерман, Т.П. Краснощек. -Херсон: ХСХИ. - 1988. - 234 с.
3. Харитонов Н.М. Технологія вирощування товарної риби в ставах в полкультурі / Н.М. Харитонов, М.В. Гринжевський. - К.: ІРГУААН, 1996.-189 с
4. Шемчук В.Р. Развитие трудового рыбоводства на юге Украины / В.Р. Шемчук.-М.: Колос, 1974.-302 с.

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Шановні колеги!

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор» є фаховим науковим виданням. Видається на підставі «Свідоцтва Міністерства юстиції України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації» від 03.09. 2009 року (серія КВ № 15586-4058ПР). Згідно постанови ВАК України від 18. 11.2009р. № 1 - 05/5, науковий журнал «Бізнес-навігатор» включено до переліку наукових видань України, (див. Бюлетень ВАК України №12, 2009р.) в яких можуть опубліковуватись результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора та кандидата наук.

Журнал публікує статті теоретико-методологічного, науково-методичного та прикладного характеру з актуальних питань розвитку економічної науки та підприємництва. Статті друкуються російською, українською, англійською, французькою та німецькою мовами.

Основні фахові напрямки: проблеми раціонального використання, охорони і відтворення природно-ресурсного потенціалу і навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки соціально-економічного розвитку і життєдіяльності людини; розвиток, тенденції та закономірності економічної, інвестиційної, інноваційної, виробничої, логістичної, маркетингової діяльності підприємств, організаційно-правові форми підприємницької діяльності, фактори, ресурси, види, стадії і результати економічної діяльності підприємств, процес та форми управління підприємством (менеджмент).

Надсилаючи до редакції матеріали, просимо виконувати такі правила:

1. Вимоги до текстових матеріалів:

Стаття має відповідати тематичному спрямуванню журналу. Рукописи для публікацій подаються:

а) на диску (Word) або USB накопичувачі. Файл повинен мати розширення *.doc або *.rtf; шрифт - Times New Roman; кегль 14; інтервал 1,5; ширина полів: зліва - 20 мм, праворуч - 20 мм, зверху, знизу - 20 мм;

б) до диску додається паперовий варіант статті, а також затверджена відповідним чином рецензія доктора економічних наук (якщо серед авторів немає доктора наук) та відомості про авторів на окремому аркуші;

в) якщо у статті багато формул, схем, таблиць тощо, їх треба подати окремим файлом.

Обсяг статті 6-12 сторінок без переносів та нумерації .

2. Структура статті

Редакція науково-виробничого журналу «Бізнес-навігатор» повідомляє, що відповідно до внесення змін до наказу ВАК України від 04.04.2000 № 178 «Про опублікування результатів дисертацій на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук та їх апробацію» та з метою забезпечення якісно нового рівня повноти і оперативності задоволення інформаційних потреб суспільства у знаннях, вдосконалення механізму оприлюднення творчого доробку науковців, складені нові вимоги до статей, що направляються до науково-виробничого журналу «Бізнес-навігатор» серії: «Економіка і підприємництво».

Статті необхідно готувати, дотримуючись такої структури подачі матеріалу:

УДК.....(напівжирний шрифт)

Прізвище, ініціали (напівжирний шрифт)

НАЗВА СТАТТІ (НАПІВЖИРНИМ ПРОПИСНИМ ШРИФТОМ)

1. Структура наукової статті повинна обов'язково містити такі необхідні елементи:

- **Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.**
- **Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.**
- **Формулювання завдання дослідження.**
- **Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.**
- **Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.**
- На статті обов'язково надають **анотацію (резюме)** українською, російською та англійською мовами з **ключовими словами**.
- **Список використаних джерел.**

3. Організаційні питання

Стаття надсилається з копією документа про оплату за опублікування. Вартість публікації складає 300 гривень за статтю. Збірники надсилаються кур'єром за індивідуальною домовленістю з редакцією.

Автор ставить свій підпис на останній сторінці. Цим він стверджує, що всі дати, цитати, фактичні дані звірені, матеріал зчитано, тобто статтю підготовлено до видання.

Статті, оформлені не у відповідності з указаними правилами, редакцією не розглядаються. Рукописні матеріали до розгляду не приймаються. Надіслані матеріали авторів не повертаються.

Редакція залишає за собою право скорочувати і виправляти статті, а також за згодою авторів вмішувати 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. | Ареф'єва О.В. | - д.е.н., проф., Національний авіаційний університет |
| 2. | Бугаєнко С.А. | - к.е.н., Міжнародний університет бізнесу і права |
| 3. | Бутенко Т.В. | - к.е.н, старший викладач, Одеський регіональний інститут стратегічних досліджень НАДУ |
| 4. | Безрук В.С. | - магістр, Миколаївський національний аграрний університет |
| 5. | Білоусов О.М. | - д.е.н., проф. кафедри міжнародних економічних відносин Міжнародного університету бізнесу і права |
| 6. | Васюткіна Н.В. | - к.е.н., докторант, Національного авіаційного університету |
| 7. | Григоренко К.С. | - к.е.н., головний фахівець, Миколаївське міське управління юстиції |
| 8. | Грибова Д.В. | - асистент кафедри економіки Мелітопольського державного педагогічного університету ім. Богдана Хмельницького |
| 9. | Голобородько Я.О. | - аспірант, Уманський національний університет садівництва |
| 10. | Ганжуренко І.В. | - здобувач Міжнародного університету бізнесу і права асистент кафедри економічної теорії і суспільних наук, Миколаївського національного аграрного університету |
| 11. | Грехова О.Т. | - к.е.н., доц. каф. економічної кібернетики і математичного моделювання, Миколаївський національний аграрний університет |
| 12. | Домаскіна М.А. | - асистент кафедри агробізнесу і статистики Одеський державний аграрний університет |
| 13. | Замлинська О.В. | - к.е.н., доцент кафедри бух обліку і аудиту, Одеський державний аграрний університет |
| 14. | Замлинський В.А. | - д.е.н., професор, завідувач кафедри управління персоналом (Кримський економічний інститут ДВНЗ Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Сімферополь) |
| 15. | Зінов'єв Ф.В. | - к.е.н., ст. викл., Одеська нацальна академія харчових технологій, кафедра готельно-ресторанної справи і туризму |
| 16. | Іванов А.М. | - магістр, Миколаївський національний аграрний університет |
| 17. | Іванова В.А. | - д.е.н., професор |
| 18. | Іртищева І.О. | - Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова |
| 19. | Кисельов О.Л. | - Здобувач Міжнародного університету бізнесу і права |
| 20. | Кузькіна Т.В. | - к.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права |
| 21. | Карась П.М. | - к.е.н., Національний університет кораблебудування, м. Миколаїв |

22. **Козак Е.Б.** - к.е.н., доцент, Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса
23. **Козаченко Л.А.** - к.е.н., доцент кафедри фінанси та кредит, Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ Університету "Україна"
24. **Китиця А.О.** - магістрант, Миколаївський національний аграрний університет
25. **Крижановська О.В.** - аспірант кафедри обліку і аудит Міжнародного університету бізнесу і права
26. **Клочан В.В.** - д.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту організацій та права, Миколаївський національний аграрний університет
27. **Комісарова Л.О.** - к.п.н., в.о. доцента кафедри теорії і практики психолого-педагогічних дисциплін Миколаївського національного аграрного університету
28. **Ковальчик В.М.** - магістрант обліково – фінансового факультету, Миколаївський національний аграрний університет
29. **Кравченко Н.О.** - старший викладач, Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського
30. **Крикунова В.М.** - к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства, Херсонський державний аграрний університет
31. **Лугова О.І.** - Миколаївський національний аграрний університет
32. **Лагодієнко В.В.** - д.е.н., професор, професор каф. маркетингу, підприємницької діяльності і торгівлі, Одеська національна Академія харчових технологій
33. **Лагодієнко Н.В.** - к.е.н., старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, Миколаївський національний аграрний університет
34. **Лебедева В.В.** - к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту Одеського національного політехнічного університету
35. **Лазарєва О.В.** - к.е.н., доцент Інституту державного управління Чорноморського державного університету ім. Петра Могили.
36. **Лопушанська В.В.** - к.е.н., старший викладач, Миколаївський національний аграрний університет.
37. **Майданевич П.М.** - д.е.н., доцент, зав.кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, ПФ НУБіП України «Кримського агротехнологічного університету»
38. **Манзій О.П.** - викладач кафедри економіки, Уманського національного університету садівництва
39. **Мазко Р.В.** - студент Миколаївського національного аграрного університету
40. **Максименко А.Г.** - кандидат економічних наук, м. Миколаїв
41. **Морозова К.В.** - аспірант, Міжнародний університет бізнесу і права
42. **Непочатенко В.О.** - аспірант кафедри економіки, Уманський національний університет садівництва, м.Умань
43. **Негоденко В.С.** - ДВНЗ"Київський транспортно-економічний коледж" Національного транспортного університету

- | | | |
|-----|------------------------|--|
| 44. | Обозна А.О. | - к.е.н., Миколаївський політехнічний інститут, м. Миколаїв |
| 45. | Орел В.М. | - к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємства, Приватний вищий навчальний заклад Європейський університет Миколаївська філія |
| 46. | Прохорчук С.В. | - к.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права |
| 47. | Приходько Н.В. | - к.е.н., Національний університет кораблебудування, м. Миколаїв |
| 48. | Полішкевич О.Р. | - к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємств Миколаївського національного аграрного університету |
| 49. | Пушак Я.Я. | - д.е.н., с.н.с., завідувач кафедри економіки та економічної безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ |
| 50. | Редькін Д.О. | - викладач, Одеський інститут фінансів УДУФЕ, м.Одеса |
| 51. | Ришняк Н.М. | - к.е.н., доцент кафедри економічної теорії без вченого звання, Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв |
| 52. | Серьогін В.К. | - студент Миколаївського національного аграрного університету |
| 53. | Солтик Я.В. | - викладач кафедри фінансів, Державного інституту управління кадрами, м. Київ |
| 54. | Сімонова В.С. | - к.е.н, докторант Інституту регіональних досліджень НАН України |
| 55. | Тарасенко О.В. | - здобувач БУМіБ, м. Бердянськ |
| 56. | Танасійчук Ю.В. | - аспірант кафедри маркетингу, Уманського національного університету садівництва |
| 57. | Тофан М.С. | - магістр, Миколаївський національний аграрний університет |
| 58. | Фомішина В.М. | - д.е.н., доцент, Херсонський національний технічний університет |
| 59. | Хлистун О.А. | - аспірант, Уманський Національний університет садівництва, м. Умань |
| 60. | Черних В.В. | - студент Миколаївського національного аграрного університету |
| 61. | Шабига Т.М. | - старший викладач, кафедра маркетингу, Міжнародний університет бізнесу і права |
| 62. | Шевченко В.В. | - к.е.н., Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара |
| 63. | Щербата М.Ю. | - аспірант, Уманський національний університет садівництва |
| 64. | Юськів Ю.О. | - магістр, м. Миколаїв |

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: Макеева О.О.
Комп'ютерний набір: Макеева О.О.

Підписано до друку 30.01.2014
Формат 60 x 84.1/8 Папір офсетний. Друк цифровий.
Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. арк.. 5,9 Наклад 300 примірників
Редакційно-видавничий центр МУБІП м. Херсон, вул. 49-ї Гвардійської дивізії, 37-А
тел./факс 33-53-40, 44-47-81;
E-mail: mubip@mubip.org.ua, sovets@mubip.org.ua