

Засновники журналу:
ПВНЗ "Університет економіки і підприємництва"
ІІІ "Інститут економіки, технологій і підприємництва"

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

Заступник головного редактора:
Капітанець С.В.,
к.п.н., доцент

Редакційна рада:
Капітанець О.М., к.п.н., доцент
Баланюк І.Ф., д.е.н., проф.
Малік М.Й., д.е.н., проф., академік НААНУ

Редакційна колегія:
Березівський П.С., д.е.н., проф.
Дусановський С.Л., д.е.н., професор
Гольденгорін Б.І., д.т.н., професор
Іващук Н.Л., д.е.н., проф.
Калінчик М.В., д.е.н., проф.
Кузьмін О.Є., д.е.н., професор
Лавейкін М.І., д.е.н., доцент
Медведев С.Б., д.е.н.
Пархомець М.К., д.е.н., проф.
Садова У.Я., д.е.н., ст.н.с.
Семів Л.К., д.е.н., професор
Шевчук Л.Т., д.е.н., професор

Наукові редактори:
Джерелейко С.Д., к.е.н., доцент
Капітанець Ю.О., к.е.н., доцент
Кравчук Л.М., к.е.н., доцент
Несторишен І.В., к.е.н., доцент
Прус Л.Р., к.е.н., доцент
Пуцентейло П.Р., к.е.н., доцент
Сава А.П., к.е.н.
Туржанський В.А., к.е.н.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Всеукраїнський науково-виробничий журнал

2' 2012 (12)

Зміст

I. Економіка та управління національним господарством	
Свиноус І.В., Рудич О.О. ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА В СВІТОВИЙ РИНОК	3
Івахненко С.В. КІБЕРНЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ КОНТРОЛЮ	9
Петренко С.М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛЮ: СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ	17
Коренюк П.І., Волков В.П., Горошкова Л.А. СТАН НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	22
Дзьоба О.Г. ПОТЕНЦІАЛ ГАЗОВИДОБУВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	26
Давидова І.О. КОНВЕРТАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ	33
Біла І.С., Петришина Н.В. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ	36
Бурачек І.В. ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	40
Візіренко С.В. ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ»	44
II. Економіка та управління підприємствами	
Кінаш І.А. УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	50
Балановська Т.І., Борецька З.П. ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	53
Новак Н.Є., Кравчук О.Я., Васишин Х.А. РОЗРОБКА ЗАГАЛЬНОКОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ПО ВИРОБНИЦТВУ МЕБЛІВ ЗА ІНДИВІДУАЛЬНИМИ ПРОЕКТАМИ	58
Нагайчук В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	62
Білецький О.М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ У ПРОЦЕСІ РЕІНЖІНІРИНГУ	66
Гетьманський В.О. ВИЗНАЧЕННЯ ВАГОМОСТІ ПОКАЗНИКІВ ВИМІРУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗГІДНО ІЗ СТАНДАРТАМИ FAS ТА IFRS/IAS	70
Білоус Л.І. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	74
III. Регіональна економіка, демографія та соціальна політика	
Стельмащук А.М. ВІДТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ	77
Левченко Н.М., Помупева В.М., Дорошенко А.Г. ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ «ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ»	81
Газуда Л.М., Лизанець О.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРИКОРДОННОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА РЕГІОНУ	85
Андрющенко К.А. ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ВІТЧИЗНЯНОГО ТА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	89
Лучик В.Є. МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИБОРУ ПРІОРИТЕТІВ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	94
Голод А.П. ПОЛІТИЧНА ПОВЕДІНКА НАСЕЛЕННЯ ЯК ДЕТЕРМІНАНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	100
Пробойв О.А., Нетреб'юк Х.О. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКИ ЧЕХІЇ В КОНТЕКСТІ БОРГІВ КРАЇН ЄВРОЗОНИ	103
Миргород М.М. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	109
Шевчук Л.М. ТЕНДЕНЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧНИНИ	114
Дем'янишина О.А. МІСЦЕ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	119
IV. Економіка природокористування і екологія	
Сотник І.М., Сотник М.І., Зіменкова М.Д. ПІДХОДИ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ РОБОТИ СИСТЕМИ ОБОРОТНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ ЗОЛОШЛАКОВИДАЛЕННЯ ТЕПЛОЕЛЕКТРОСТАНЦІЇ	124
Шкуратов О.І., Ковалів О.І. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	129
Цимбал О.І. ТУРИСТИЧНА СФЕРА УКРАЇНИ ЯК ПЛАЦДАРМ ДО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ	133
Матвійчук Л.Ю. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ТУРИСТИЧНИХ РЕСУРСІВ	137
Стельмащук Ю.А. МЕХАНІЗМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	140

Редактор:

Довгань О.М.

**Свідоцтво про державну
реєстрацію:**
серія КВ № 16753-5327Р від
10.06.2010 р.

Рекомендовано до друку
Вченою Радою ПВНЗ
"Університет економіки і
підприємництва",
протокол № 6
від 29 березня 2012 р.

Затверджено
Постановою Президії
ВАК України від 22 грудня
2010 р. № 1-05/8
як наукове фахове видання
України

Підписано до друку
09 квітня 2012 р.

Адреса редакції:
29016, м. Хмельницький,
вул., Львівське шосе, 51/2
тел. (0382) 72-82-50
www.uniep.km.ua
s.kapitanets@mail.ru

Тираж 300 прим.

Формат 70x108/16.
Папір офсетний.
Ум. друк арк. 29,8

Віддруковано з готових
діапозитивів в СМП «ТАЙП»
вул. Чернівецька, 44 б,
м. Тернопіль, 46000
Тел. 38(0352) 52-75-00;
38(0352) 52-61-61

Усі права захищені. Передрук
дозволяється лише зі згоди
автора та редакції. Редакція не
завжди поділяє думку автора й не
відповідає за зміст та фактичні
помилки, яких він припустився.

© ПВНЗ "Університет
економіки і підприємства"
© ПП "Інститут економіки,
технологій і підприємства

Іванюк О.В. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ....	144
V. Інноваційно-інвестиційна діяльність	
Iwaszczuk N., Orłowska-Puzio J., Zima P. ДОСЛІДЖЕННЯ ОПЦІОНІВ ТИПУ QUANTO З МЕТОЮ ПРИСТОСУВАННЯ ЇХНІХ ПАРАМЕТРІВ ДО СТРАТЕГІЇ ХЕДЖУВАННЯ ІНВЕСТОРА	148
Дзядикевич Ю.В., Крайняк О.К. НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ПАСАЖИРСЬКИХ АВТОПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	154
Нестеренко Ж.К., Савченко І.П. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ.....	158
Костецький Я.І. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	162
Старицька О.П. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІСКАЛЬНИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	166
Матковський П.Є. МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ВИТОКИ, СУТНІСТЬ, ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ.....	170
Добровольська С.Р. РОЗВИТОК ТВАРИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ЗМІНИ У СТРУКТУРІ ГАЛУЗІ.....	173
VI. Облік, аналіз і аудит	
Баланюк І.Ф., Герба В.С. СОБІВАРТІСТЬ ТРАНСПОРТНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ	177
Очеретько Л.М., Кузнецова В.Б. АНАЛІЗ ПОЗИТИВНИХ ЗМІН ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ.....	184
Гаража О.П. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЛОКАЛЬНИХ КОЕФІЦІЕНТІВ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ПРИ НОРМАТИВНІЙ ОЦІНЦІ.....	187
Михайлишин Н.П., Данилюк І.В. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТІСТІ ПРОДУКЦІЇ ВИНОРОБСТВА.....	190
Рожелюк В.М. ОЗНАКИ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ	193
Щирба М.Т., Щирба І.М. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....	197
Язлюк Б.О., Язлюк Г.Я. АНАЛІЗ ТА КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ДІЮЧОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ.....	202
Дудар Л.І., Захарчук Н.М., Пухальська Н.Б. ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ВИТРАТ ЗА СИСТЕМОЮ ДИРЕКТ-КОСТИНГ.....	209
Левицька Є.Г. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБКИ ПРОГРАМИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ.....	212
VII. Менеджмент, маркетинг, підприємництво	
Бражко О.В. ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЦІЛЬОВОГО СЕГМЕНТУ НА ОСНОВІ ОБґРУНТУВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ КОНЦЕНТРИЧНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ	217
Непочатенко В.А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	223
Найдюк В.С. ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	228
Заячківська Г.А. МАРКЕТИНГ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ: МІКРО- І МАКРОРІВЕНЬ.....	233
Габор В.С. УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ЗА УМОВ РИНКОВИХ ВІДНОСИН	237
Галак Я.М. ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА ФОНІ ІНШИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	241
Бриндіков Ю.Л. СОЦІОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ СІМ'Ї ЯК ОСНОВИ СУСПІЛЬСТВА.....	245
Адлер О.О., Охріменко І.В. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АНАЛІТИЧНО-РОЗРАХУНКОВОГО МЕТОДУ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ.....	248
Стельмашук Н.А. СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	251
Колодійчук А.В. РОЗВИТОК ПОНЯТІЙНО-ТЕРМІНОЛОГІЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ «УМОВИ НЕДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ».....	256
Лукашов С.М. АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ПИВА.....	260
Саєнко О.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	266
Піняга Н.О. ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ВИРОБНИЧИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	272
VIII. Фінансово-кредитна система	
Салига К.С. ЗАЛУЧЕНІ ТА ПОЗИКОВІ КОШТИ ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	275
Кузьмак О.М. ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ.....	282
Галицька Ю.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ЗМІСТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	285
Толстомятова Д.Г. ФІНАНСОВИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	291
Кочкодан В.Б. СУТНІСТЬ КАПІТАЛУ З ПОЗИЦІЙ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РЕСУРСУ.....	294
Ковтун О.А. МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ОСВІТНЬОГО РІВНЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ.....	297
Агавердієва Х.Ф. СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ.....	303
Прийдун Л.М. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	307
Сидор Г.В. СИСТЕМА БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	313
Соловійова Ю.М. РОЛЬ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	316
Критика та бібліографія	
Єлейко В.І. ПРО РОЗВИТОК АВТОТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ	321
Хроніка подій. Повідомлення.....	323

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.432:(631.15:633.1)

Свиноус І.В.,
д.е.н.,
Рудич О.О.,
к.е.н., доцент,
Білоцерківський національний аграрний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА В СВІТОВИЙ РИНОК

Постановка проблеми. Аналіз світового ринку зерна та тенденцій розвитку вітчизняної зернової галузі дає підстави стверджувати, що Україна поступово зміцнює свої позиції на світовому ринку зерна, а зерно є одним з основних вітчизняних експортних товарів.

Проте, аналіз розподілу ринкових часток серед компаній-експортерів, які, переважно є афільованими компаніями більш потужних іноземних збутовиків, свідчить про високу степінь монополізованості як вітчизняного, так і зарубіжного ринку.

Для зміцнення позицій українського зерна на світовому ринку більшість експертів розглядають можливість посилення інтеграційних процесів з іншими країнами. Так, нині Україна є членом Світової організації торгівлі (СОТ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку експортних відносин на світовому ринку зерна завжди перебували у центрі економічних досліджень. Фундаментальні питання, пов'язані з даною проблематикою, розглядалися у працях багатьох вчених, зокрема: В. І. Бойка, В. І. Власова, В. І. Губенка, Л. М. Худолій, С. М. Кваші, А. А. Фесини. Водночас, необхідно зауважити, що теоретичні та прикладні проблеми, пов'язані з розвитком світового ринку зерна в умовах загострення фінансової та економічної кризи, потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження перспектив інтеграції українських виробників зерна в світовий ринок, а також стимулювання державних органів, щодо експорту українського зерна.

Виклад основного матеріалу дослідження. У випадку подальшої інтеграції України із заходом об'єктивною реальністю стає створення у межах Асоціації зони вільної торгівлі з Європейським Союзом (діалог про створення якого був розпочатий 5 травня 2008 р.). Вже на сьогодні буди досягнуті певні домовленості щодо збільшення квот на зернові. Так, у 2013 р. Україна буде мати змогу безмитно експортувати в ЄС 1,6 млн. т зернових, у 2016 році – 2 млн. т. При цьому квота на експорт пшениці встановлена у розмірі 950 тис. т з майбутнім збільшенням до 1 млн. т, кукурудзи – 250 тис. т з майбутнім доведенням до 350 тис. т, ячменю – 400 тис. т з перспективою збільшення до 650 тис. т. [1].

Враховуючи неоднозначне оцінювання заходом політичної ситуації, що нині має місце в Україні, слід припустити можливість приєднання України до Митного Союзу, рішення про створення якого між Росією, Білорусією та Казахстаном було прийнято на неформальному саміті Євразійського економічного співтовариства. Згідно спільної домовленості влітку 2010 р. набрав чинності єдиний Митний кодекс трьох країн, а у серпні 2011 р. на кордонах трьох країн-учасниць був скасований та перенесений на зовнішні кордони союзу транспортний контроль [2]. Митний Союз передбачає створення єдиного митного простору, у межах якого не застосовується мито та обмеження економічного характеру, крім антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних захисних заходів.

Приєднання до Митного союзу у якості повноправного партнера має як своє переваги, так і недоліки. Так, усі країни-учасниці є потужними виробниками зерна і за умови об'єднання зусиль та провадження єдиної експортної політики, Митний Союз стає одним з найбільш потужних експортерів зерна. Отже, у даному випадку можна очікувати на посилення конкурентних позицій України на світовому зерновому ринку у складі даного інтеграційного утворення. Водночас, вирішується питання конкуренції між країнами-учасницями, які орієнтувалися переважно на єдині сегменти ринку.

Як додаткову перевагу приєднання до Митного Союзу, ряд політиків вважають можливість зниження вартості енергетичних ресурсів, у тому числі газу, що імпортується з Росії. Проте, загальносвітова кон'юнктура ринку енергії та перспективи дерегулювання російського ринку енергоносіїв нівелюють можливі вигоди у даному аспекті [3].

Серед стримуючих чинників приєднання України до Митного Союзу слід визначити, насамперед, політичний. А саме, жодна з країн-діючих учасників Митного Союзу не є членом Світової організації

торгівлі. Крім того, як демонструють результати наступних досліджень, обсяги експорту в країни Митного Союзу, значно нижчі, ніж в країни ЄС (рис. 1).

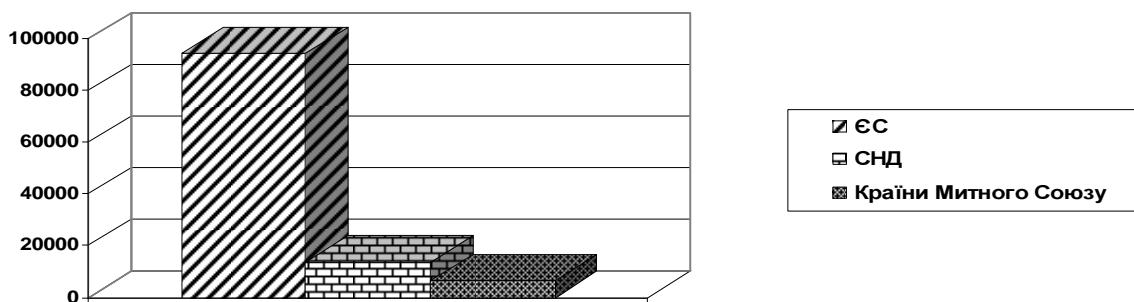


Рис. 1. Обсяги експорту пшениці в країни ЄС, Митного Союзу та інші країни СНД у 2010 р., т.

Так, у 2010 р. експорт пшениці в країни ЄС склав 94196,4 т, тоді як у країни Митного Союзу було відправлено 6546, 39 т, що у 14,4 рази менше, ніж по попередній групі країн (рис. 2).

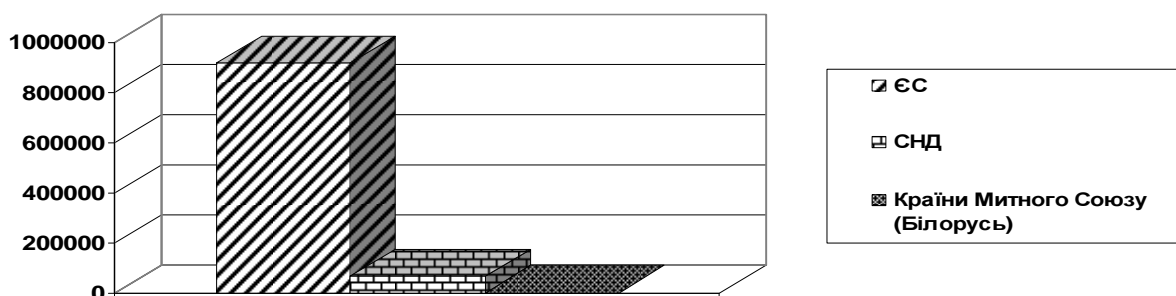


Рис. 2. Обсяги експорту пшениці в країни ЄС, Митного Союзу та інші країни СНД у 2011 р., т

У 2011 році подібна тенденція зберігається. Зазначимо, що до вересня відвантаження пшениці в рамках Митного Союзу здійснювалося лише в Білорусь.

Проте аналіз експортних цін на зерно свідчить, що у 2010 р. ціна реалізації пшениці у країни Митного Союзу майже удвічі (на 85 %) перевищувала ціну реалізації даної культури в країни ЄС (рис. 3).

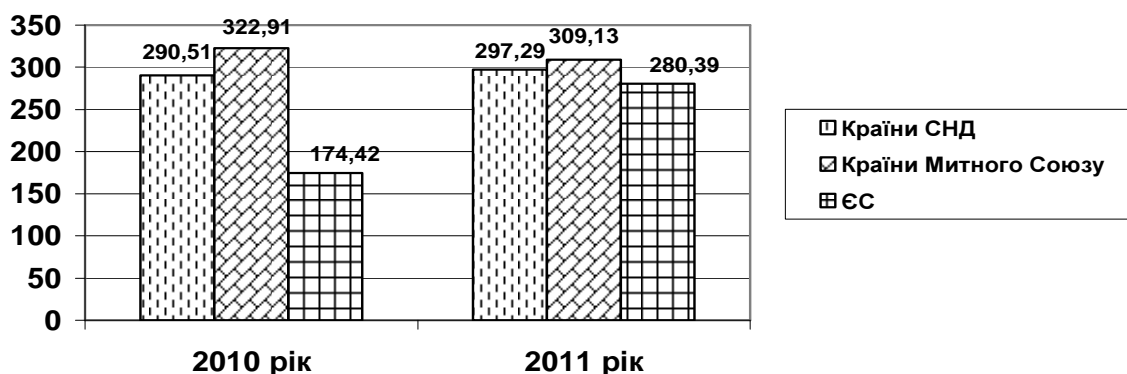


Рис. 3. Середні експортні ціни на пшеницю за 2010-2011 рр. по групах країн, дол./т

У 2011 р. ціна реалізації пшениці у розрізі окремих груп країн дещо вирівнялася. Так, в країнах Митного Союзу вона значно підвищилася і склала 280,39 дол./т, що на 160,8 % вище, ніж у попередньому році. Водночас, на 13,8 дол./т скоротилася ціна експорту пшениці до країн ЄС [4].

Привабливим ринком збуту кукурудзи також є країни ЄС (рис. 4) Так, у 2010 р. туди було експортовано 651646,88 т продукції, тоді як у країни Митного Союзу – 74931,79 т [5].

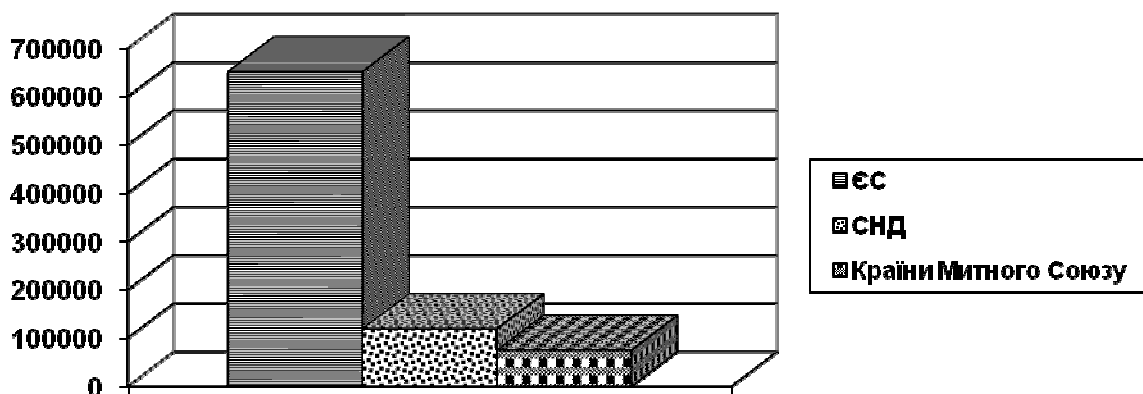


Рис. 4. Обсяги експорту кукурудзи в країни ЄС, Митного Союзу та інші країни СНД у 2010 р., т

У 2011 році обсяги експортування кукурудзи значно збільшилися. Відповідно до країн ЄС протягом періоду січень-серпень було реалізовано 1390926,97 т зерна кукурудзи, що удвічі більше, ніж у попередньому періоді (рис. 5).

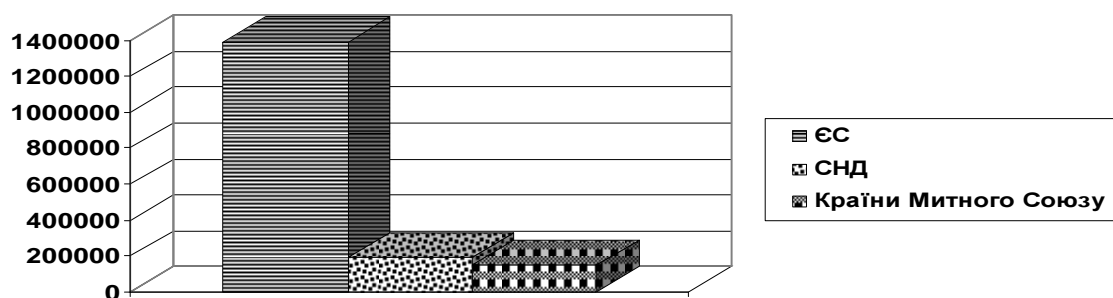


Рис. 5. Обсяги експорту кукурудзи в країни ЄС, Митного Союзу та інші країни СНД у 2011 р., т

За аналогічний період зросли обсяги поставок кукурудзи й до країн Митного Союзу (на 198%). Це пояснюється зростаючим попитом на кукурудзу на світовому ринку, переважно за рахунок її переробки на біопаливо (рис. 6).

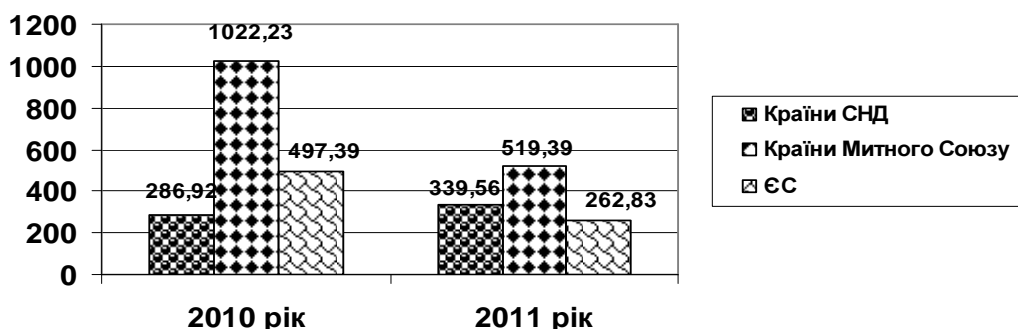


Рис. 6. Середні експортні ціни на кукурудзу за 2010-2011 роки по групах країн, дол./т

Проте експортні ціни на кукурудзу в очікуванні високих врожаїв 2011 р. скоротилися майже удвічі. За перші два квартали обсяги поставок даної культури за кордон виконані лише на 20%.

З точки зору експортування ячменю більш привабливим для України був у 2010 р. ринок країн Митного Союзу (рис. 7).

Проте у 2011 році вже протягом першого півріччя обсяги експорту ячменю в країни ЄС перевищили обсяги поставок до країн Митного Союзу та обсяги експорту за попередній період (рис. 8).

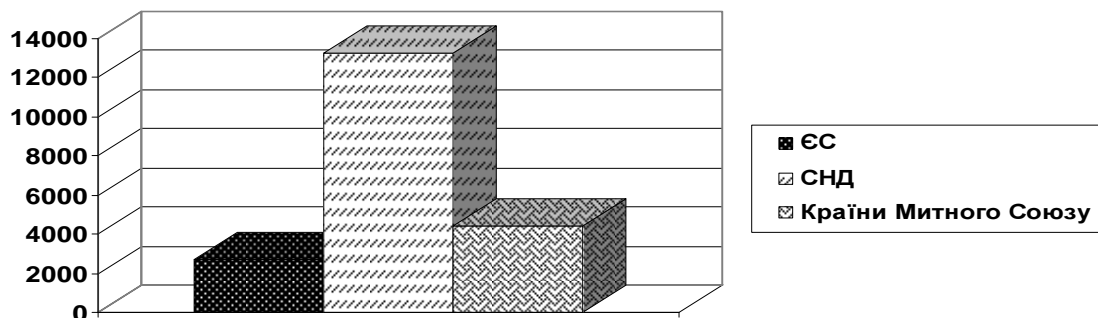


Рис. 7. Обсяги експорту ячменю в країни ЄС, Митного Союзу та інші країни СНД у 2010 рр. т

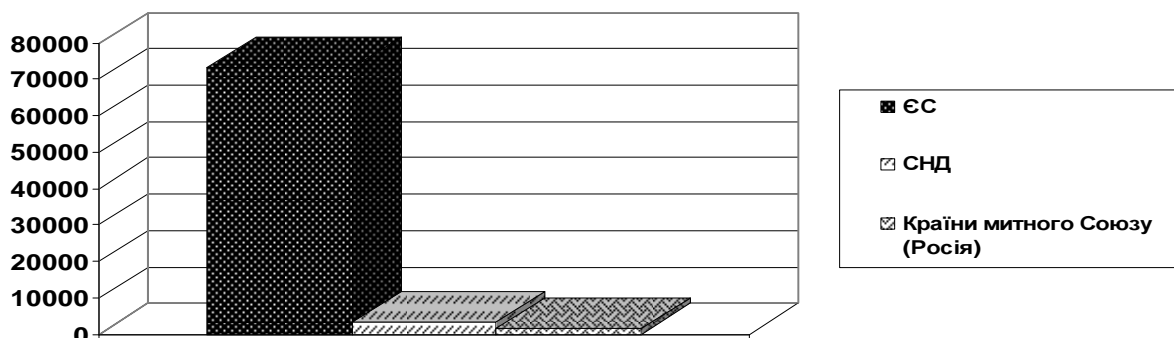


Рис. 8. Обсяги експорту ячменю в країни ЄС, Митного Союзу та інші країни СНД у 2011 р., т

При цьому, як доводять результати попередніх досліджень, традиційно ціни експорту для країн ЄС значно поступаються експортним цінам до країн СНД та, у тому числі, країн Митного Союзу (рис. 9).

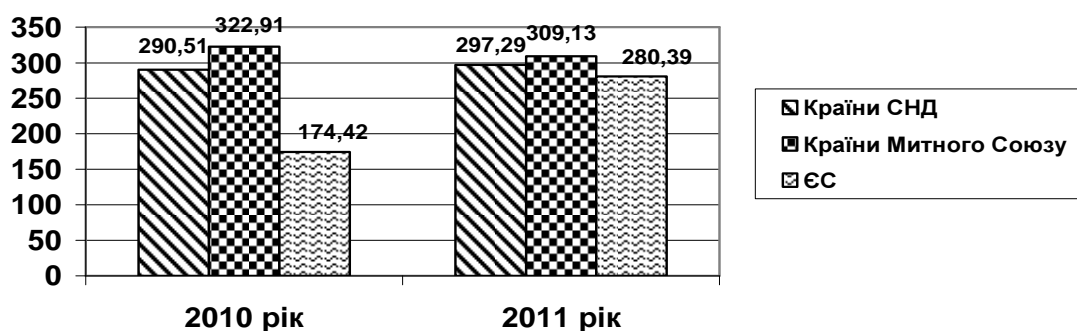


Рис. 9. Середні експортні ціни на ячмінь за 2010-2011 роки по групах країн, дол./т

Нині Україну розглядають у складі РУК (Росія, Україна, Казахстан), які можуть у майбутньому стати найбільш потужними експортерами зерна на світовому ринку. Їх частку у світовому експорті прогнозують на рівні 30%. Це дає підстави розглядати Україну у складі так званого Зернового пулу, основні засади створення якого активно обговорюються на міждержавному рівні з 2009 року (Всесвітній зерновий форум, Санкт-Петербург) [6].

Проте, враховуючи зміст нині діючих міждержавних угод та нагальну необхідність формування цивілізованих відносин у сфері торгівлі зерном більш ймовірним є створення Причорноморської зернової біржі, як центру укладання ф'ючерсних угод та котирування цін на перспективу. Це дало б змогу більш ефективно управляти ціновими ризиками та здійснювати їх страхування [7].

Слід зазначити, що протягом останніх років в Україні можна спостерігати досить щільний зв'язок між обсягами виробництва та цінами (рис. 10).

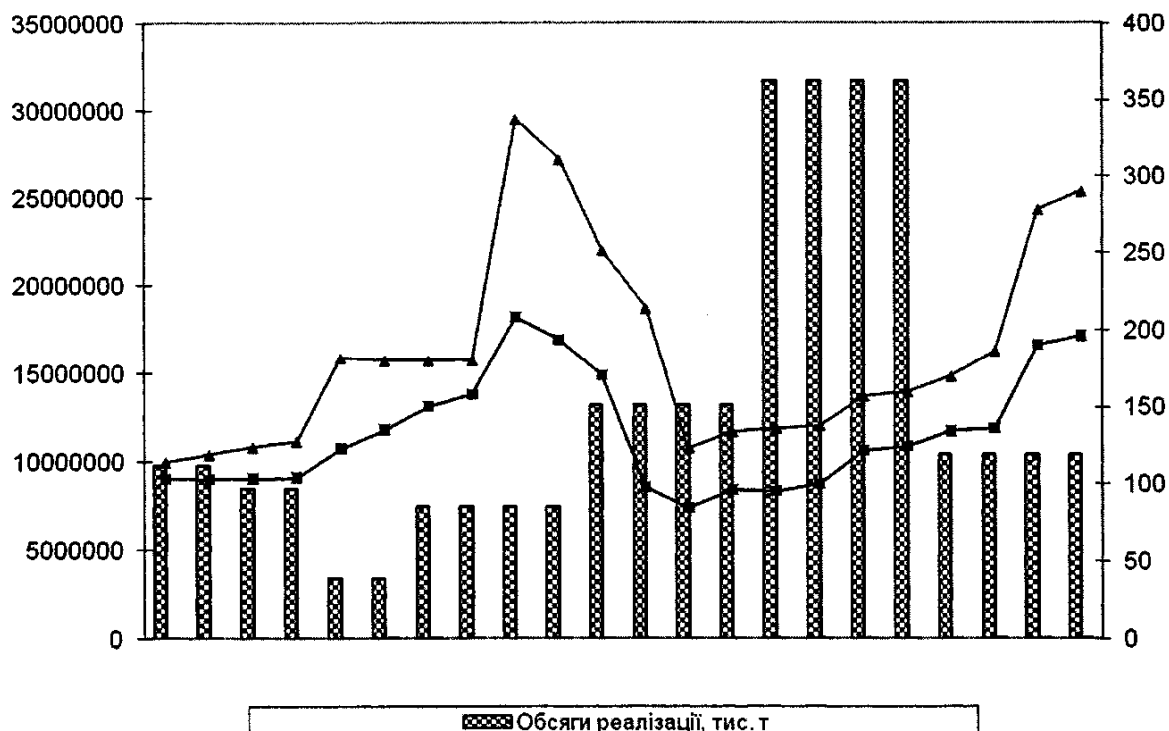


Рис. 10. Динаміка обсягів виробництва пшениці, цін на внутрішньому ринку і зовнішньому ринках

Джерело : узагальнено на основі даних Державного комітету статистики України

Так, як свідчать представлені дані, протягом 2006-2011 рр. рух цін частково відбувався залежно від обсягів пропозиції пшениці. Це дає підстави припустити, що, дійсно, за умови відсутності державного втручання, на зерновому ринку України у 2011/2012 році ціни досягнуть рекордно мінімального значення. Водночас, як засвідчують вітчизняні аналітики, обвал цін на пшеницю підсилюється таким чинником, як нестача виробничих потужностей. Вже на сьогоднішній день пшениця оцінюється на EXW на рівні 190 дол./т з ПДВ [8].

Графічно, рух ціни на внутрішньому ринку для пшениці представлено на рис. 11.

Ціна, дол./т

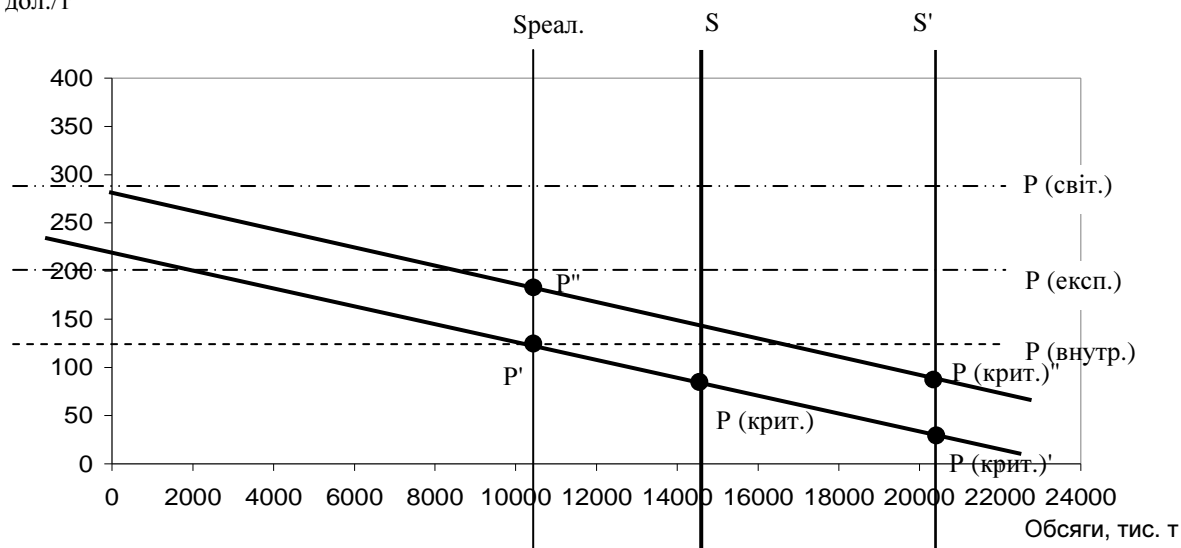


Рис. 11. Рух ціни на пшеницю на внутрішньому ринку у 2010/11–2011/12 МР

Графік демонструє співвідношення попиту і пропозиції на ринку пшениці у ціновому кількісному просторі. Теоретично припускається, що пряма пропозиції є вертикальною, оскільки зерно є річна культура, і досить повільно реагує на запровадження політичних заходів. У 2010/11 МР виробництво пшениці склало 16851 тис. т, що на графіку відповідає прямій S.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи, що по-перше, пшениця є стратегічною культурою, яка формує продовольчі запаси держави та визначає рівень її продовольчої та економічної безпеки; по-друге, здатна досить тривалий час зберігатися при наявності елеваторних потужностей; по-третє, є експортно орієнтованим товаром, пряма пропозиція на графіку буде зміщуватися ліворуч до рівня 12703 тис. т (S_{real}). Даний обсяг відповідає місткості внутрішнього ринку пшениці. Отже, за таких умов усереднена ціна на внутрішньому ринку пшениці під впливом попиту і пропозиції з врахуванням діючих на період 2010/11 МР інструментів державного регулювання визначається на рівні 164,3 дол./т. Експортна ціна української пшениці традиційно перевищує внутрішню ціну на величину логістичних витрат, у тому числі митного оформлення, і встановлюється на рівні 231,2 дол./т. За умови відсутності державного втручання, внутрішня ціна знизиться до рівня 140 дол./т ($P_{крит.}$), яка для більшості вітчизняних зерновиробників є збитковою.

У 2011/12 МР виробництво пшениці досягло максимально високого значення, а саме 22241 млн. т. Закономірно, що пряма пропозиція, зміститься праворуч до рівня S' . У випадку створення перепон щодо експортування пшениці, ціна здатна знизитися до рівня $P'_{крит.}$, що відповідає близько 100 дол./т. Така ситуація є небезпечною для вітчизняного товаровиробника, оскільки загрожує порушенням його фінансовій стабільності.

У випадку вільного експортування (за попередніми прогнозами експорт пшениці буде складати близько 10796 тис. т), внутрішня ціна може скласти близько 210 дол./т (P''). Враховуючи, що нині в Україні недостатньо елеваторних потужностей (за даними Держреєстру вони становлять лише 30,4 млн. т), придатних для довгострокового належного зберігання зерна, можна очікувати на формування надлишкової пропозиції, що також буде сприяти зниженню внутрішньої ціни на пшеницю.

Отже, за існуючих умов, основне завдання уряду полягає у створенні сприятливих умов для здійснення експорту (у даному випадку виключною перевагою у майбутньому для стабілізації ринку зерна є одержання від ЄС квот на поставку пшениці) та виконання зобов'язань щодо вилучення частини надлишкової пропозиції через закупівельні операції Аграрного фонду. Враховуючи нинішній незадовільний стан проведення посівної озимих через несприятливі погодні умови, у наступному році саме сформовані нині перехідні запаси зерна здатні утримати рівновагу на національному зерновому ринку у наступному 2012/2013 МР.

Бібліографічний список

1. Решетняк В. Зерновой рынок и большая политика – игра по правилам боев без правил / В. Решетняк // Зерно: Журнал современного агропромышленника. – 2011. – № 11.
2. Шпичак О. М. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / Шпичак О. М., Боднар О. М., Кобута І. В. ; за ред. О. М. Шпичака. – К. : «Нічлава», 2009. – 406 с.
3. The US WTO Agricultural Proposal for Global Trade Reform [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usda.gov/>
4. [Food and Agricultural Policy Research Institute](http://www.fapri.missouri.edu) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fapri.missouri.edu>.
5. EC projections for EU cereals markets. 2011, April [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cisstat.com/> <http://agritrade.cta.int/>
6. Статистическая база данных Межгосударственного комитета Содружества Независимых государств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cisstat.com>.
7. Український клуб аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.agrobusiness.com.ua.
8. Мовчан В. Кількісна оцінка варіантів регіональної інтеграції України: глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС чи митний Союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном / В. Мовчан, Р. Джуччі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tsouz.ru>.

Анотація

Розглядаються перспективи інтеграції українських виробників зерна в світовий ринок. Особлива увага заострюється на проблемі стимулювання державних органів, щодо експорту українського зерна на світовий ринок.

Ключові слова: зерно, сільськогосподарські товаровиробники, квоти, експорт, імпорт.

Аннотация

Рассматриваются перспективы интеграции украинских производителей зерна в мировой рынок. Особое внимание заостряется на проблеме стимулирования государственных органов, по экспорту украинского зерна на мировой рынок.

Ключевые слова: зерно, сельскохозяйственные товаропроизводители, квоты, экспорт, импорт.

Annotation

The prospects of integration of Ukrainian grain producers in the world market. Special attention is exacerbated by the problem of stimulating public authorities for the export of Ukrainian grain to the world market.

Key words: grain, agricultural producers, quotas, export, import.

УДК 657.6:004

Івахненко С.В.,
д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»

КІБЕРНЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ КОНТРОЛЮ

Постановка проблеми. В економіці контроль розглядають як одну з основних функцій управління на підприємствах. Існують різні думки про місце і значення контролю: один із головних принципів управління, стадія процесу (циклу) управління, функція управління. Його об'єднують з бухгалтерським обліком та з економічним аналізом, відокремлюють від функцій управління і досліджують як самостійну функцію. Державні податкові та регуляторні органи також здійснюють контроль за дотриманням підприємством діючого законодавства. У першому випадку контроль можна розглядати як діяльність, у другому – як нагляд. Однак спочатку слід розглянути контроль як загальну категорію, а не спосіб дій або функцію чи стиль управління, ще раз звернутися до теоретичної сторони питання, адже відповідь на нього має безпосереднє відношення до вирішення практичних завдань контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Традиційним для праць українських авторів є таке визначення: «Контроль – це система спостереження і перевірки відповідності функціонування підприємств встановленим стандартам та іншим нормативам, прийнятим планам, програмам і оперативним управлінським рішенням, виявлення допущених відхилень від прийнятих принципів організації і ведення господарства» [7, с. 56–57]. Схожим чином визначається контроль і в праці проф. Ф. Ф. Бутинця зі співавторами [5, с. 7].

Великий тлумачний (он-лайн) словник української мови визначає «контроль» загалом як: 1) перевірку відповідності контрольованого об'єкта встановленим вимогам або 2) перевірку, облік діяльності кого-, чого-небудь, нагляд за кимсь, чимось (<http://www.slovnyk.net/>). Дещо інакше визначає слово «контроль» Новий тлумачний словник української мови [11, с. 884]: 1) перевірка, облік діяльності кого-, чого-небудь, нагляд за кимось, чимось; цензура (преси); 2) установа або організація, що здійснює нагляд за ким-, чим-небудь або перевіряє його. Вочевидь, у другому випадку контроль трактується вужче, по відношенню лише до соціальних (людських) систем, але не до всіх систем.

Британський автор А. Рейс виділяє 57 значень терміну «control» в англійській мові – від «заборони» до «маніпулювання» [19]. Найбільш загальне розуміння його тут як домінування – перевага одного індивіда чи групи над іншою через використання влади. Однак наступне наведене поруч значення підкреслює ідею регулювання і спостереження за діяльністю. Це значення якраз і є основним в європейських мовах. В контролі як регулюванні контролер визначає різницю між «тим, що є» і «тим, що повинно бути» і ця різниця є стимулом для дії [23].

У бізнесі використовуються обидва ці значення терміну «контроль», хоча в наукових дослідженнях українських (і не тільки) вчених чітко однозначне розуміння контролю на рівні підприємств відсутнє.

Постановка завдання. З позицій економічних досліджень слід визначитись зі сферою застосування контролю та пов'язаною термінологією. Для реалізації мети дослідження поставлено такі завдання:

– дослідити особливості функціонування системи господарського контролю в ринкових умовах на різних інформаційних рівнях управління, уточнити і розширити характеристику господарського контролю та його складових в умовах застосування інформаційних технологій та побудувати загальну модель контрольного процесу;

– переглянути та систематизувати концептуальні підходи до визначення господарського контролю (зокрема аудиту та внутрішньогосподарського контролю), з'ясувати його сучасну парадигму та розвинути понятійний апарат щодо засадничих основ теорії, методології та організації господарського контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи теоретичні та методологічні аспекти контролю, вітчизняні науковці контроль називають по-різному – економічний, фінансовий, господарський, фінансово-господарський. В працях українських вчених, які стосуються контролю в економіці, часто застосовується термін «господарський контроль», предметом якого є господарська діяльність.

У Господарському кодексі (ГК) України господарська діяльність визначається лише як діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, яка «спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, надання послуг, виконання робіт вартісного характеру, що мають цінову визначеність» [6, с. 3, п. 1]. Вочевидь, визначення господарської діяльності з Господарського кодексу стосуються лише виробництва, розподілу та обміну, але не споживання. Саме тому не варто

абсолютно ототожнювати економіку та господарство на мікро-рівні, та, відповідно, економічну діяльність та господарську діяльність, економічний контроль та господарський контроль.

Далі, у деяких випадках організації («організацію» юристи іноді визначають на загал як «об'єднання двох або більше осіб, які є суб'єктами права» [3, с. 399]) не надають товарів та послуг, які могли б бути виміряні у грошовому показнику (і тому формально їх діяльність не є господарською згідно ГК України – вживається термін «негосподарючі суб'єкти» [6, п. 3]), але надають інші суспільно необхідні послуги. Таким чином, ці організації також приймають участь у господарській діяльності шляхом виробничого споживання. У Господарському кодексі, однак, така діяльність називається «господарчим забезпеченням діяльності негосподарюючих суб'єктів» [6, с. 3] і виводиться за межі господарської діяльності.

Таке розмежування є некоректним. Формальна відсутність продажу товарів чи послуг не означає, що суспільно необхідний продукт не виробляється і не надається. Натомість, пропонуємо визначити господарську діяльність на загал як суспільну діяльність, яка стосується виробничого споживання матеріальних ресурсів, виготовлення та продажу продукції або надання комерційних чи суспільно необхідних послуг.

У сформульованому визначенні господарську діяльність визначають дві основні ознаки, а саме: 1) результатом діяльності є суспільно необхідний продукт або послуга, якими користуються не тільки його виробники, а й інші члени суспільства; 2) в процесі діяльності відбувається виробниче (а не особисте) споживання матеріальних ресурсів. (Найближчим аналогом наведеного терміну «господарська діяльність» може бути термін «бізнес», якщо його розуміти не так, як він тлумачиться в українських словниках – як «біржова, комерційна, або підприємницька діяльність» [10, с. 104], а ширше, як «зайнятість, опікування, торгівлю» – саме так визначає термін «business» Новий словник англійської мови Вебстера [17, с. 29] – в ориг. «occupation; concern; trade»).

Отже, термін «господарський контроль» який стосується загалом господарської діяльності як на рівні держави, так і на мікрорівні; як щодо неприбуткової діяльності, так і діяльності, скерованої на отримання прибутку; як щодо виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг, так і щодо споживання при виробництві суспільно необхідних послуг, але не призначених для безпосереднього продажу є на загал адекватним.

В господарській діяльності в прикладному сенсі розрізняють два основних розуміння контролю: 1) контроль як володіння власністю та пов'язане з цим одержання економічних вигід; 2) контроль як функція управління.

Щодо першого розуміння контролю, то навіть у міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ), що покладені в основу українських Положень (стандартів) бухгалтерського обліку контроль розглядається як визначальний, вирішальний вплив на стратегію розвитку підприємства з метою отримання вигід від її діяльності. Подібний підхід трактує контроль як пряме або опосередковане володіння пакетом акцій, що надає найбільшу кількість голосів у керівних органах компанії. Звичайно, можна помітити, що такий контроль тісно пов'язаний з управлінням, оскільки будь-яке серйозне рішення щодо інвестицій, реорганізації, виходу на нові ринки збуту та інших стратегічних питань санкціонується переважаючою (контролюючою) групою власників.

Щодо другого підходу до розуміння контролю, а саме як функції управління то для того, щоб з'ясувати природу і значення контролю на підприємствах, необхідно зрозуміти, що мається на увазі під контролем в теоретичному сенсі загалом. З цією метою розроблено загальну модель контрольного процесу, базуючись на кібернетичному підході основними принципами якого є зворотний зв'язок і багатоступінчастість управління (рис. 1).

Кібернетичний підхід – дослідження системи на основі принципів кібернетики, зокрема за допомогою виявлення прямих і зворотних зв'язків, вивчення процесів управління, розгляду елементів системи як певних «чорних ящиків» (систем, в яких досліднику доступна лише їх вхідна і вихідна інформація, а внутрішнє улаштування може бути і невідоме) [1, с.80]. Згідно з кібернетичним підходом, будь-який об'єкт, прийнятий у якості первинного, може бути представлений як елемент (або підсистема) певної системи вищого порядку і як система по відношенню до деякої сукупності підсистем нижчого рівня (багатоступінчастість).

У загальних термінах кібернетичного підходу керована (контрольована) система може розглядатися як чорний ящик перетворення потоку входів у потік виходів, з внутрішніми деталями процесу, ігнорованими для спрощення. Керований процес може бути будь-якою системою, від простого механічного пристрою до біологічної системи та колективу людей. Є чотири необхідні умови, які повинні задовольнятися для того, щоб будь-який процес міг бути названий свідомо контролюваним (наведені схематично на рис. 1): 1) повинні існувати завдання для керованого процесу – без мети контроль не має жодного сенсу; 2) вихід процесу повинен бути вимірюваним у тих вимірниках, що визначені завданнями; 3) необхідна наявність ідеальної моделі керованого процесу – для того, щоб можна було визначити досягнення або недосягнення завдань (наявність ідеальної моделі дуже важливий момент, оскільки в працях авторів з питань теорії контролю цей момент відсутній. Як правило, у них лише зазначається, що певним чином треба перевіряти наявні показники із заданими, і нічого не говориться про налагодження процесу); 4) повинна бути можливість (в тому числі й часова) для коригуючих дій таким чином, щоб відхилення від поставлених завдань могли бути

зменшені. Якщо будь-яка з цих умов не виконується, процес більше не можна назвати контрольованим.

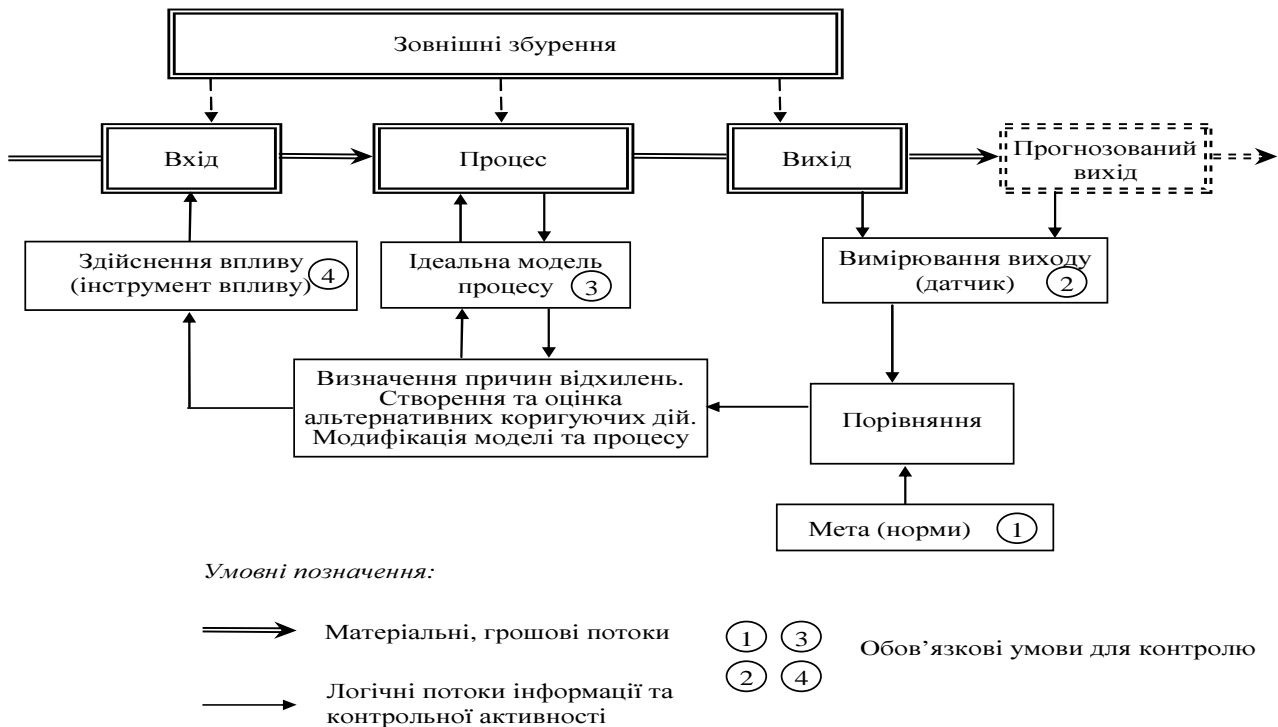


Рис. 1. Модель контрольного процесу в кібернетичній системі управління та обов'язкові умови для контролю

Загалом, розроблена модель (див. рис. 1) є достатньо універсальною, і стосується контролю як в бізнесових підприємствах, так і некомерційних організаціях та установах. Вона ґрунтується на працях з менеджменту та теорії систем таких зарубіжних авторів, як Ст. Бір [2], І. Еспехо та Р. Гарнден [14], М. Гаррі [16, с. 140] та П. Шодербек [21]. Підприємство та економічні системи нижчого та вищого порядку стосовно нього тут розглядаються як такі, що функціонують та контролюються так само, як й інші подібні живі (*living* – за Ст. Біром) системи.

У зв'язку з розробленою моделлю контрольного процесу в кібернетичній системі управління (див. рис. 1) потрібно відзначити ряд особливостей.

По-перше, використання поняття зворотного зв'язку є відмінною рисою кібернетичного підходу. Але в наведеній моделі передбачений зворотний зв'язок та контроль не лише за наявними результатами, але й потенційних (майбутніх) відхилень.

По-друге, зворотний зв'язок передбачений для здійснення негативного керуючого впливу (зменшення відхилень, збільшення рівноваги системи), а не позитивного (збурення системи, переведення її в інший стан).

По-третє, ця модель масштабована, тобто може бути застосована до опису контрольної діяльності не тільки для підприємства, але й на рівні підрозділу підприємства, і на рівні глобальних або регіональних економічних систем.

По-четверте, для ефективного управління та контролю можна і не мати як абсолютно повного уявлення про всі закономірності функціонування системи, так і абсолютно всієї інформації про стан системи (тобто присутня певна невизначеність).

Фактично, керування господарською системою в цій моделі базується на повідомленнях про помилки. Відхилення між фактичним результатом і набором завдань для процесу (помилка) призводить до здійснення коригуючого впливу, який має зменшити це відхилення. З одного боку, недоліком системи є те, що помилкам дозволяється відбуватися. Це може бути критичним для систем, де існує значний часовий інтервал між помилками та виконанням виправної дії. В таких випадках слід робити прогноз фактичного стану системи, і робити коригування ще до того, як виникнуть проблеми. З іншого боку, якщо ефективно використовується автоматизована система бухгалтерського обліку, яка охоплює всі ділянки обліку, та є складовою комп'ютерної інформаційної системи підприємства, інформація надається достатньо швидко і проблема часу реагування системи залежить насамперед від керуючої (виправної) дії, а не від швидкості потоку інформації до керуючого суб'єкта. Інша річ, якщо облікова система не автоматизована, або автоматизована частково.

Загалом економічна кібернетика виділяє три основні інформаційних рівні [8, с. 62]. Утворюється ієрархічна організаційно-господарська структура економічних систем:

– перший рівень – сукупність технологічних структуроутворюючих факторів. Це рівень безпосереднього управління технологічними операціями, яке здійснюється власне працівниками або машинами (автоматами);

– другий рівень утворюється виробничо-технологічними підрозділами підприємств та власне підприємствами;

– третій рівень представлений єдиною ієрархічною системою управління народним господарством, яка можлива тільки в умовах суспільної власності на засоби виробництва в умовах соціалістичного ладу. За радянських часів елементи системи суспільного виробництва об'єднувалися у відносно однорідні групи за сировинними, технологічними, цільовими ознаками.

Зазначені рівні управління можуть існувати в масштабах усього народного господарства, лише коли діє суспільна (державна) власність на засоби виробництва. В умовах функціонування багатокладної ринкової економіки та існування демократичного суспільства жорстка ієрархія може зберігатися на першому і другому рівнях. Третій інформаційний рівень передбачає не безпосереднє управління економікою в масштабах країни, а застосування регулюючого впливу держави через різноманітні адміністративні чи економічні методи.

Відсутність ієрархічного підпорядкування може призводити до обмеження інформаційних потоків до вищих рівнів управління. З одного боку, якщо управляючі підсистеми позбавлені якогось аспекту інформації, вони втрачають контроль цього аспекту їх систем. З другого боку, управлінській підсистемі згідно кібернетичного підходу і не потрібно одержувати занадто багато інформації, яка перетворюється в такому випадку на «інформаційний шум», а лише стільки, скільки достатньо для прийняття рішень.

Коли в кібернетичній системі управління розглядається взаємовідношення між обсягом даних у повідомленні, сформованому джерелом і повним обсягом обробленої інформації або даних, доступну для користувача інформацію слід розглядати як піраміду (в трьох вимірах) або трикутник (в двох вимірах). В бухгалтерському обліку первинні документи – це основа інформаційної піраміди. Залежно від обсягу та характеру бухгалтерських операцій встановлюється відповідна організація облікових записів в первинних бухгалтерських документах. У підсумкових відомостях і журналах первинні документи класифікуються і групуються. Деяка цінна для поточного ведення справ інформація (адреси замовників, вид проданого товару) завжди втрачається у процесі ведення бухгалтерських журналів. При визначенні підсумків по журналах здійснюється перехід на наступний рівень узагальнення даних, але при цьому знову обмежується обсяг доступних джерел інформації (даних). Головна книга, шахова, оборотна відомості тощо – це наступний крок узагальнення. Далі здійснюється наступний крок узагальнення – перехід до фінансових звітів.

З точки зору зовнішнього користувача інформації, який знаходиться на вищому інформаційному рівні можна скласти іншу піраміду – вона буде розташована догори ногами, на піраміді даних. (Структура та взаємний зв'язок двох пірамід даних зображені на рис. 2). Це – «піраміда розуміння», або піраміда інтерпретації даних.

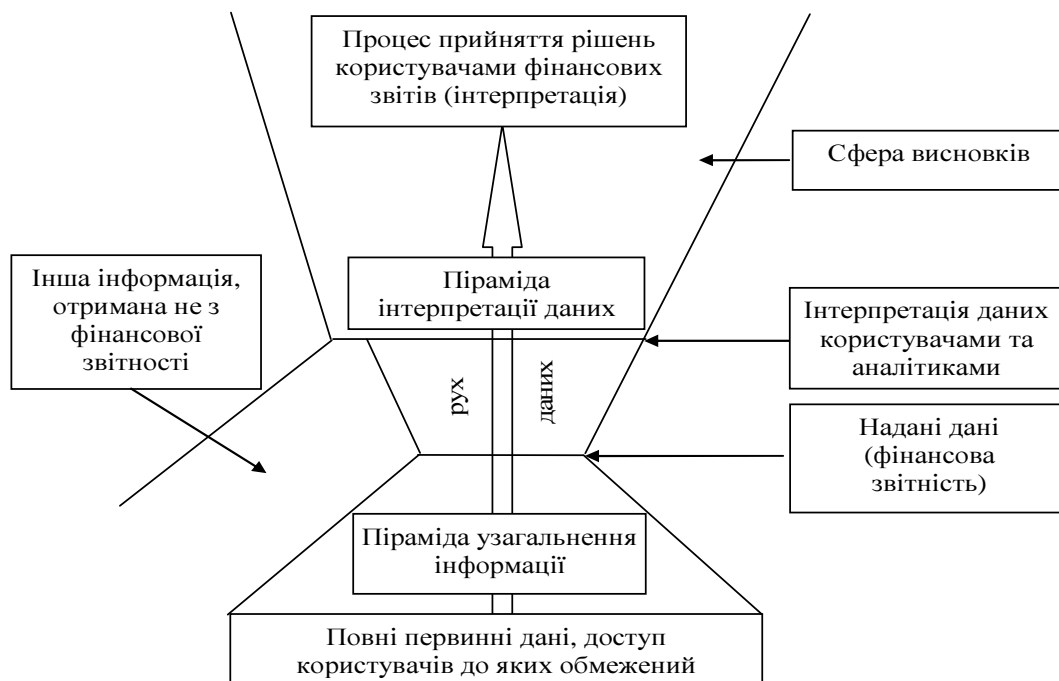


Рис. 2. Піраміда узагальнення інформації та піраміда інтерпретації облікових даних

Інтерпретація інформації додає їй якості та розширює значення звітних даних потенційно до меж інтелектуальної здатності користувача. Проте, на цьому етапі існує суттєва проблема тлумачення даних, про яку писав американський науковець Ч. Шандл – річ у тім, що людський розум інтерпретує дані згідно своїх власних певних ключів та шаблонів сприйняття [20, с. 52]. Такий висновок означає, що інформаційні потоки, які генеруються в суб'єктах господарювання, лише частково доходять до третього рівня інформаційного рівня (державна, акціонери).

Саме тому, у випадку фінансової звітності, як зазначає Дж. Кук, зовнішні споживачі облікової інформації залежать від громадських бухгалтерів, які виступають в ролі аудитора та підвищують впевненість (*assure*) у тому, що надані бухгалтерські дані достовірні [13, с. 8].

У випадку першого і другого інформаційних рівнів (технологічні операції, робочі місця, підрозділи підприємств, власне підприємства), якщо вважати, що мета системи незмінна та ідеальна модель не модифікується, то такий контроль може здійснюватись і повністю автоматично. Проте, якщо розглядати здійснення управління і контролю в складних соціальних системах, якими є бізнес-організації (підприємства), то функція критичного аналізу ситуації, оцінки процесів, що мають місце у системі, модифікація моделей і завдань може бути відокремлена від безпосереднього, поточного адміністрування.

Загалом, для характеристики діяльності, пов'язаної із здійсненням господарського контролю на підприємствах, яка, втім, безпосередньо не пов'язана із оперативним управлінським адмініструванням і наглядом, у світовій практиці, а наразі – і в Україні використовують термін «аудит».

Призначення аудиту як різновиду контролю часто розглядають через призму зменшення підприємницьких ризиків (*business risks*), які можуть бути визначені як ризики, що походять від суттєвих умов, подій, обставин, або дій, які могли б несприятливо впливати на здатність суб'єкта досягти своїх задач і виконати його стратегії [18, с. 651]. При цьому аудитори не гарантують повної точності своїх висновків, допускаючи ймовірність помилитися шляхом посилення на достатньо ґрунтовно розроблену категорію аудиторського ризику (*audit risk*) (див. Міжнародні Положення з контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [15, с. 14]).

Більш детальний розгляд поточної соціально-економічної ситуації дозволяє помітити, що жорсткий ієрархічний контроль не завжди доцільний навіть на першому та другому кібернетичних (інформаційних) рівнях господарських систем, тобто на рівні господарських та технічних операцій, на рівні підприємств та їхніх підрозділів, тобто на рівні виробничих стосунків між безпосередніми виконавцями та їхніми керівниками.

Для цілей подальшого дослідження, слід уточнити термінологію, яка буде використовуватися для позначення господарських систем на другому інформаційному рівні, насамперед термін «підприємство». Підприємство слід визначати як сукупність бізнес-процесів, які надають користувачу його продукції та послуг необхідний кінцевий результат. В цьому значенні, яке відображає саме економічний, господарський аспект, а не юридичний, треба застосовувати цей термін при розгляді в господарському контролі.

Якщо ж розглядати стосунки між підприємствами, або ж між підприємствами, і, наприклад, приватними підприємцями, то це також сьогодні є добровільні стосунки рівноправних суб'єктів. Головним інструментом координації таких стосунків є договори.

До того ж, як зазначає британський автор М. Гаррі, контроль не може автоматично прирівнюватися до примусу [16, с. 141]. В цьому й полягає суттєва концептуальна відмінність сучасного розуміння контролю стосовно колективів людей від практики авторитарних суспільств.

В Україні аналіз того, як саме пам'ять посттоталітарного суспільства впливає на контрольне середовище, здійснив проф. О. Ю. Редько [12, с. 17–18]. Основний висновок, до якого він приходив – суспільне сприйняття контролю як тотального караючого явища в Україні все ще ближче до часів СРСР, ніж до рівня демократичних країн. Вважаємо, втім, що таке сприйняття нерозривно пов'язане з наявним на сьогодні в Україні низьким рівнем етичних стандартів в бізнесі, та, відповідно, низьким рівнем суспільної довіри до бізнесу. Так, згідно опитування компанії GfK Ukraine, яке проводилося у листопаді 2008 року (реліз від 18 грудня 2008 р. – www.gfk.ua), повністю довіряли на той час компаніям з українським капіталом лише 10,6 відсотка українців, а компаніям з іноземним капіталом ще менше – 9,6 %.

Зазначимо, що багато непорозумінь в українській науці та практиці походять від неточного перекладу власне терміну «аудит». Цікаво, що деякі сучасні тлумачні словники української мови не визначають цей термін взагалі. Великий тлумачний словник української мови наводить таке визначення слова «аудит» [5, с. 46]: 1) інститут незалежного зовнішнього контролю фінансово-господарської діяльності фізичних та юридичних осіб; 2) перевірка фінансової діяльності комерційного підприємства, банку та ін.

В англійській мові та контрольній практиці є термін *auditing*, який позначає весь комплекс аудиторської діяльності і термін *audit*, який позначає власне окрему аудиторську перевірку (див. [18]). Обидва ці терміни, як правило перекладаються українською мовою як просто «аудит», що часто призводить до термінологічної плутанини.

Загалом, визначень аудиту є багато, і в кожному з них викладається сутність, призначення і мета проведення аудиту. Найбільш загальне, що можна знайти у визначеннях аудиту, – це те, що аудит –

це людська діяльність. Ще одна загальна особливість всіх описів аудиторської діяльності – це те, що вона є процесом оцінки. Оцінка – це порівняння, яке приводить до думки або судження. Це передбачає існування певного еталонного стану речей (модель) і існування іншого (фактичного, можливого, або уявного) стану речей. В процесі оцінки розглядаємо обидві ситуації, і, порівнюючи їх одночасно в нашій свідомості, приходимо до одного з декількох висновків.

Іншою особливістю, яка вирізняє аудит в межах контролю є те, що управлінський поточний контроль має справу з подіями, аудит – як правило з процесом та його налагодженням. Втім, часто терміни «контроль» та аудит в англійській літературі вживаються залежно від того, чи здійснюється діяльність внутрішніми або зовнішніми по відношенню до підприємства фахівцями (суб'єктний підхід).

Підсумковим результатом роботи аудитора є аудиторський висновок. У ньому може міститись будь-яка інформація, що цікавить клієнта – замовника аудиту, і форма подання якої регламентована в договорі на проведення аудиту.

Думка аудитора визначає, до якої міри перевірені факти відповідають встановленим критеріям і стандартам. Важливо знати, що це за критерії та стандарти, оскільки від того, наскільки чітко вони визначені, залежить ступінь відповідності і, як наслідок, ризикованості стосовно наслідків перевіреної інформації.

Чому в англійській мові саме термін «*auditing*» означає діяльність, пов'язану з опосередкованим контролем (насамперед фінансових показників) економічної (господарської) діяльності? Можливо, тому що значення слова «*control*» в англійській мові, як вже зазначалося раніше, ще більш неоднозначне, ніж в українській. Або ж, що також є важливим, у визначенні терміну «*auditing*» завжди наголошується на суб'єктності, на обов'язковій участі людини-фахівця.

Таким чином, постає питання: яку систему термінології обрати. Автори монографії [4] пропонують взяти за основу термінологію науки про господарський контроль, детально розроблену професорами Ф. Ф. Бутинцем, Л. М. Крамаровським, М. Ю. Штейнманом, аргументуючи це тим, що в Радянському Союзі була ефективна і прозора система бухгалтерського обліку і господарського контролю. Втім, у підходах до визначення поняття «господарський контроль» ніколи не існувало єдиних поглядів. Такі вчені, як професори В. Д. Андрєєв, Ф. Ф. Бутинець, М. Л. Карауш, Л. М. Крамаровський, В. К. Радостовець, проф. В. С. Рудницький та багато інших в своїх працях господарський контроль розглядали і як принцип, і як метод та форму, і як вид діяльності. Але в сьогоденній вітчизняній практиці аудиту дає про себе знати вантаж традицій фінансового контролю економіки минулого. Система фінансово-бухгалтерського контролю централізованої економіки не виходила за межі перевірки бухгалтерської документації. Хоча професійний рівень української ревізії відрізнявся жорсткістю своїх стандартів відносно вимог за допущені порушення обліку і звітності.

З іншого боку, чіткого та обґрунтованого теоретичного розмежування між термінами «контроль» і «аудит» в англійській літературі також не існує, як і стрункої однозначної системи понять з аудиту. Можна говорити про певні традиції вживання окремих термінів, що склалися історично.

Підсумовуючи зазначимо, що концептуальні і термінологічні підходи як українських, так і зарубіжних вчених не позбавлені недоліків. В загальнотеоретичному, науковому сенсі слід використовувати терміни «господарський контроль» та «контроль», як характеристику всього комплексу контрольних заходів щодо господарської діяльності в економічних системах на різних кібернетичних інформаційних рівнях і як складову науки управління. Однак в залежності від характеру управлінського впливу (безпосередній чи опосередкований), від позиції суб'єкту управління і контролю (зовнішня чи внутрішня) слід виділяти аудит та внутрішньогосподарський контроль. Проведений аналіз визначень та тлумачень аудиту та контролю українськими та зарубіжними авторами, та у нормативних документах дозволив сформулювати наступні визначення, подані нижче.

Контроль – це складова будь-якого процесу управління, яка полягає у забезпеченні зворотного зв'язку в керованій системі між фактичним результатом та поставленими цілями. У найбільш загальному значенні контроль пов'язаний із процесами, якими система пристосовується до свого оточення.

Контроль у філософському значенні є глобальною категорією, яка охоплює весь спектр контрольної активності серед всіх категорій систем – соціальних (в т.ч. економічних), природничих, технічних. Проте визначення контролю як: 1) примусу; 2) еквіваленту поняття «управління»; 3) одержання економічних вигід – в нашому дослідженні відкидаємо, як такі, що не відповідають критеріям наявності ідеального стану (мети), з яким порівнюють та самої діяльності (методу) порівняння різних станів.

Господарський контроль – це функція управління в соціальних системах (колективах людей) при здійсненні процесу господарської діяльності.

Ознаками господарського контролю є:

– сфера застосування – господарська діяльність, зокрема господарські явища (процеси), що складають діяльність суб'єктів господарювання;

– користувачі результатів господарського контролю – людина, група людей, суспільство.

Під аудитом будемо розуміти в залежності від контексту аудиторську діяльність або аудиторську перевірку.

Аудиторська діяльність є узагальнюючим поняттям в межах господарського контролю, яке охоплює різні види оцінювання інформації про господарські факти та бізнес-процеси, твердження щодо них та супутніх фактам обставин і забезпечуючих функціонування господарських систем процесів, яка здійснюється сторонніми по відношенню до безпосереднього процесу господарювання фахівцями і служить для встановлення ступеню відповідності цих фактів, тверджень та процесів встановленим критеріям, таким чином підвищуючи впевненість у вірогідності інформації її користувачів і зменшуючи їхні економічні та підприємницькі ризики.

Особливості визначення, які виокремлюють аудиторську діяльність в межах господарського контролю:

1) суб'єкт аудиторської діяльності ніколи не є частиною безпосереднього процесу господарювання (знаходиться поза контрольованою системою та процесом оперативного управління);

2) зворотній зв'язок, який забезпечує аудиторська діяльність, не є критично необхідним для поточного процесу господарювання, а потрібен насамперед для коригування та вдосконалення господарських процесів;

3) аудиторська діяльність визначає ступінь відповідності встановленим критеріям, а інформація не прямує до абсолютної відповідності;

4) суб'єктом аудиторської діяльності завжди є люди, фахівці (експерти) і ніколи – автоматичні прилади.

Аудиторська перевірка – є чітко визначеним щодо завдань та об'єктів, а також в часі та просторі, процесом аудиторської діяльності, який регламентується відомими стандартами і завершується формуванням висновку за попередньо узгодженою формою.

Так, користувачу (органу, суб'єкту управління) потрібен результат аудиту – висновок фахівців. Проте, як зазначають у своїй ґрунтовній праці американські та голландські автори [18, с. 71], лише висновок (результату) недостатньо. Аудитори мають забезпечувати як технічну якість (результат), так і демонструвати функціональну якість (належне здійснення аудиторської перевірки). Саме це обумовлює необхідність існування певних стандартів, які є відомими і відкритими в тому числі й користувачам результатів діяльності аудиторів.

Аудиторські послуги – це комерційні послуги аудиторів з надання послуг як з аудиторської діяльності, так й інших послуг (в Законі України говориться не зовсім коректно у цьому зв'язку про «аудиторську діяльність»).

Внутрішньогосподарський контроль – це здійснення контрольної функції управління суб'єктом управління, який знаходиться в межах керованої системи у процесі господарської діяльності.

Внутрішньогосподарський контроль має такі ознаки:

1) без внутрішньогосподарського контролю в принципі неможливе поточне функціонування господарської системи як керованої з боку суб'єкта управління. Внутрішньогосподарський контроль як функція управління є абсолютно необхідною ланкою кібернетичної системи;

2) внутрішньогосподарський контроль може здійснюватись як без участі автоматизованих систем, так і бути автоматизованим або автоматичним.

В цілому, справжній кібернетичний підхід до управління підприємствами (організаціями) за класиком кібернетики Ст. Біром передбачає широке застосування саморегулюючих, автоматичних контрольних механізмів, які не дозволяють системі функціонувати неправильно [2, с. 86]. Стосовно господарського контролю це означає, що належним чином функціонуюча система внутрішньогосподарського контролю повинна забезпечувати саме автоматичний контроль відхилень у сенсі не лише інформування про них, але й негайного коригування. В такому випадку забезпечуються рівновага системи (кібернетики говорять про так званий гомеостаз – процес, що регулює або підтримує систему в стійкому стані відносно змінного навколишнього середовища, в якому ця система функціонує [5, с. 133]). Очевидно, в такому випадку блок № 3 контрольної моделі, показаної на рис. 1 – а саме порівняння з ідеальною моделлю процесу, визначення причин відхилень, створення та оцінка альтернативних коригуючих дій, модифікація моделі та процесу – не використовуються.

Однак проблема полягає в тому, що, через різні причини, серед яких, насамперед – недосконалість таких контрольних та регулюючих механізмів, а також базові засади функціонування системи – система може ефективно саморегулюватись лише в обмеженому діапазоні коливань зовнішніх впливів. В цьому випадку й потрібні: 1) оцінка роботи системи за певними узагальненими (в т.ч. фінансовими) параметрами а також 2) творче осмислення та оцінка способу, в який система керується та контролюється – а саме аудит.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Оскільки господарський контроль забезпечує зворотний зв'язок за наявними та прогнозованими результатами, зменшує обсяг інформації, необхідної для здійснення контролю на різних інформаційних рівнях, для його вивчення доцільно використовувати кібернетичний підхід. В межах кібернетичного підходу передбаченим є: існування завдань для керованого процесу; вихід процесу вимірюється у вимірниках визначених завданнями; наявність ідеальної моделі керованого

процесу для визначення досягнення або недосягнення завдань; можливість здійснення коригуючих дій таким чином, щоб відхилення від поставлених завдань можна було зменшити.

2. Сучасні умови ведення бізнесу та формування ринкових відносин вимагають гнучкості в системі контролю. Спостерігається відхід від принципу жорсткого ієрархічного контролю на всіх інформаційних рівнях. Такий перехід сприяє зменшенню об'єму (деталізації) інформації, якою обмінюються учасники господарських відносин. Така інформація потребує застосування особливих форм і методів господарського контролю, зокрема внутрішньогосподарського контролю – на рівні підприємств та підрозділів підприємств, та аудиту – на інших інформаційних рівнях управління.

3. Особливостями, які виокремлюють аудиторську діяльність в межах господарського контролю визначено такі: суб'єкт аудиторської діяльності ніколи не є складовою безпосереднього процесу господарювання (знаходиться поза контрольованою системою та процесом оперативного управління); зворотній зв'язок, який забезпечує аудиторська діяльність, не є критично необхідним для поточного процесу господарювання, а потрібен насамперед для коригування та вдосконалення організації господарських процесів; аудиторська діяльність визначає ступінь відповідності встановленим критеріям, а інформація не прагне до абсолютної відповідності; суб'єктом аудиторської діяльності завжди є фахівці (експерти) і ніколи – автоматичні прилади.

4. Внутрішньогосподарський контроль – це процес здійснення контрольної функції управління суб'єктом, який знаходиться в межах керованої системи в процесі господарської діяльності. внутрішньогосподарського контролю має такі ознаки: без нього неможливе поточне функціонування господарської системи як керованої з боку суб'єкта управління; він може здійснюватись як без участі автоматизованих систем, так і бути автоматизованим або автоматичним.

Бібліографічний список

1. Алесинская Т. В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления : [учеб. пособие] / Т. В. Алесинская. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2005. – 121 с.
2. Бир Ст. Наука управления / Ст. Бир ; [пер. с англ., предисл. С. В. Емельянова]. – [2-е изд.]. – М. : Издательство ЛКИ, 2007. – 120 с.
3. Большой юридический словарь / [под ред. А. Я. Сухарева, В. Е. Крутских]. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 704 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі : [монографія] / Бутинець Ф. Ф., Малюга Н. М., Петренко Н. І. ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 564 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел.]. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
6. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, поточна редакція від 24.02.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
7. Завадський Й. С. Менеджмент / Й. С. Завадський. – Т. 1. – К. : Укр. фін. ін-т менеджменту і бізнесу, 1997. – 543 с.
8. Кобринский Н. Е. Экономическая кибернетика : [учебн.] / Н. Е. Кобринский. – М. : Экономика, 1982. – 408 с.
9. Контроль і ревізія : [підручн.] / [Бутинець Ф. Ф., Бардаш С. В., Малюга Н. М., Петренко Н. І.]. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 512 с.
10. Новий тлумачний словник української мови (у 3 т.) / [уклад. В. В. Яремко, О. М. Сліпушко]. – [2-ге вид., випр.]. – Т. 1. – К. : АКОНІТ, 2008. – 926 с.
11. Новий тлумачний словник української мови (у 3 т.) / [уклад. В. В. Яремко, О. М. Сліпушко]. – [2-ге вид., випр.]. – Т. 2. – К. : АКОНІТ, 2008. – 926 с.
12. Редько О. Ю. Аудит в Україні. Морфологія : [монографія] / О. Ю. Редько. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2008. – 493 с.
13. Cook John William Auditing: Philosophy and Technique / William John Cook, Gary M. Winkle – Boston : Houghton Mifflin, 1976. – 512 p.
14. Espejo I. The Viable Systems Model / I. Espejo, R. Harnden. – Chichester : Wiley, 1989. – 484 p.
15. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements. – New York : International Federation of Accountants. – Part I. – 2010. – 806 p.
16. Harry Mike Business Information: A Systems Approach / Mike Harry. – London : Pearson Education limited, 2001. – 420 p.
17. New Webster's Dictionary. 1992 edition. – Miami : P.S.I. & Associates, Inc., 1992. – 256 p.
18. Principles of Auditing: An International Perspective / [Hayes Rick, Schilder Arnold, Dassen Roger, Wallage Philip]. – McGraw-Hill, London, 2nd ed. – 2005. – 692 p.
19. Rathe A. W. Management controls in business // in Malcolm, D.G., and Rowe, A. J. (Eds.), Management Control Systems. – New York : Wiley, 1960. – Pp. 305–323.

20. Schandl Charles W. Theory of Auditing: Evaluation, Investigation, and Judgment / Charles W. Schandl. – Houston : Scholars Book Co., 1978. – 220 p.

21. Schoderbeck P. P. Management Systems / Schoderbeck P. P., Schoderbeck C. G., Kefalas A. G. – Homewood, IL : Irwin, 1990. – 458 p.

22. The Oxford English Dictionary / [prepared by J. A. Simpson and E. S. C. Weiner]. – [2nd ed.] – Oxford : Clarendon Press, 1991. – Volumes 1-20.

23. Vickers G. Towards a Sociology of Management / G. Vickers. – London : Chapman and Hall, 1967. – 207 p.

Анотація

Досліджено особливості функціонування системи господарського контролю в ринкових умовах на різних інформаційних рівнях управління, уточнено і розширено характеристику господарського контролю та його складових (аудиту та внутрішньогосподарського контролю), побудовано загальну модель контрольного процесу.

Ключові слова: господарський контроль, кібернетичний підхід, аудит, внутрішньогосподарський контроль.

Аннотация

Исследованы особенности функционирования системы хозяйственного контроля в рыночных условиях на различных информационных уровнях управления, уточнена и расширена характеристика хозяйственного контроля и его составляющих (аудита и внутривозвращенного контроля), построена общая модель контрольного процесса.

Ключевые слова: хозяйственный контроль, кибернетический подход, аудит, внутривозвращенный контроль.

Annotation

The functioning of the system of business control in the market conditions at different levels of information management is considered. Also description of economic control and its components (audit and internal control) has been refined and expanded, the general model of the control process is built.

Key words: business control, cybernetic approach, audit, internal control.

УДК 657.633:005

**Петренко С.М.,
д.е.н., доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку,
Донецький національний університет
економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського**

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛЮ: СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ

Постановка проблеми. Виникнення контролю обумовлено історичною стадією суспільного розвитку. Він є невід'ємним і об'єктивно існуючим явищем в економічному житті суспільства. Як соціальна функція, контроль існує в системі державного і господарського управління незалежно від суспільно-політичного устрою, а його місце в системі управління обумовлено характером і рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, а також політичною організацією суспільства.

В умовах ринку контроль відіграє значну роль в управлінні підприємством, змінюється і його спрямованість, яка вимагає вдосконалення всієї системи контрольної роботи на всіх рівнях управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів організації і методології контролю надано значну увагу в науковій і науково-практичній літературі. Вивченням цих проблем займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, серед яких необхідно відзначити: І. А. Белобжецького [2], Н. Т. Білуху [3], В. В. Бурцева [4], Ф. Ф. Бутинця [5; 8], Б. І. Валуєва [6], Є. В. Калюгу [7], Е. А. Кочерина [9], Л. М. Крамаровського [10], В. Ф. Максимову [11], В. М. Мурашка [12], Г. А. Соловійова [15], Солодова А. К. [15], Л. О. Сухареву, В. О. Шевчука [18], О. А. Шпіга [19] та ін.

Наявність багатьох публікацій свідчить про досить ґрунтовний доробок з проблем контролю, хоча вони не завжди торкаються проблематики внутрішнього контролю, обґрунтуванню його теоретичних засад та реалізації контрольної функції в прийнятті управлінських рішень на всіх рівнях управління підприємством.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні загальнотеоретичних засад внутрішнього контролю як самостійного напрямку науки.

Для досягнення поставленої мети передбачено формування послідовності у вивченні даного етапу дослідження, а саме:

—обґрунтування теоретичних засад внутрішнього контролю як результат модифікації теорії контролю, та як полісистеми з урахуванням елементів теоретичної системи;

—вивчення і систематизація інформації про сутність внутрішнього контролю, розгляд його як складової функції контролю в системі управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розкриваючи загальний характер будь-якої конкретної науки з точки зору теоретико-прикладного значення, слід враховувати етимологічний та науковий аспекти.

З етимологічної точки зору термін контроль має латинське походження, утворене шляхом сполучення слів: *cola* – згорток паперу із записами, документ, та *contra* – протиставлення, яке висувається проти тверджень, що містяться у цьому документі. Отже, під терміном «контроль», слід розуміти порівняння, зіставлення кількох тверджень [14].

Науковий аспект контролю передбачає його розгляд як багато змістовного поняття з позиції філософського тлумачення онтології й гносеології.

Онтологічний аспект контролю розкриває взаємозв'язки та відносини буття, відображення та управління. Відтак, контроль тлумачиться:

—як властивість буття (спостереження за процесами та явищами);

—як тип відносин (ставлення суб'єкта до власної діяльності та діяльності інших суб'єктів з позиції дотримання певних норм);

—як вид діяльності (порівняння кількох величин, що характеризують ступінь досягнення цілей).

Гносеологічний аспект контролю полягає в тому, що він є інструментом дослідження економічної реальності, яка пізнається у порівнянні. З цих позицій контроль тлумачиться як:

—проблема (сукупність концептуальних, теоретичних та прикладних питань, які стосуються сутності, структури, функцій, організації, методики, системного забезпечення тощо);

—наука (множина знань, які є предметом і наслідком діяльності певного кола дослідників);

—освітня діяльність (сукупність знань, якими повинні володіти певні фахівці).

Розглядаючи підприємство, як підсистему в системі господарського контролю, очевидним є те, що контроль, здійснюваний усередині цієї підсистеми буде визначатися як внутрішній. Відповідно об'єкти, суб'єкти й процес контролю будуть формуватися виходячи з цілей підсистеми та сконцентровані у її середині. Тобто такий контроль по відношенню до підприємства буде внутрішнім.

Виявлення тією або іншою наукою будь-якої специфічної та суттєвої сторони в об'єктах і процесах дослідження дає можливість виділити її як самостійну галузь знань з формуванням певних теоретичних засад [8, с. 20]. Відтак, внутрішній контроль є самостійним напрямом (розділом) науки про контроль, який може бути витлумачений у кількох пізнавальних вимірах, і якому присутні відповідні елементи теоретичної системи.

Існуючі та описані філософами-науковцями теорії пізнання, свідчать, що обґрунтування теорії багато в чому залежить від того, яке уявлення про побудову теорії ми приймаємо. Теорія є складною структурною спорудою, у синтезі якої беруть участь різні системи знання. Поява тих або інших систем знання залежить від широти контексту і мети розгляду конкретної теорії. При цьому теорія за своєю суттю полісистемна (у сенсі наявності в ній елементів різних систем знання), і цю обставину необхідно мати на увазі при розгляді обґрунтування теорії [17, с. 57].

Спроекуємо дане положення до проблеми обґрунтування теоретичних засад внутрішнього контролю. З погляду полісистемності, обґрунтування теоретичних засад внутрішнього контролю означає не що інше, як обґрунтування елементів теоретичних систем, які входять до її складу. Воно може здійснюватися у самих різних напрямках, з різним ступенем повноти, що вимагається у даний час практикою. При цьому обґрунтування внутрішнього контролю як полісистеми повинне враховувати одночасне виявлення всіх передумов її формування й характеристику всіх теоретичних систем, що входять в її склад та мають своєю основою інші системи знання (рис. 1).

З погляду полісистемності послідовний та несуперечливий розвиток внутрішнього контролю означає процес більш менш рівномірного розвитку всіх її компонентів, включаючи і ті, які формуються суміжними галузями знань. В цьому сенсі одні галузі знань є підґрунтям інших галузей знань. І це дає основу для розвитку окремих систем знання, так чи інакше залучених у зміст теорії, тобто потенційну можливість суперечностей у розвитку теорії, що і спостерігається у сучасній практиці.

Проте аналіз свідчить, що насправді теорія, що розуміється не як замкнута в собі відособлена система (у дійсності таких теорій немає), а як полісистема, яка має корені в інших галузях знань і суспільно-історичній практиці у цілому, допускає лише тривіальну коректуючу модифікацію, коли через якісь обставини виникає семантична нестабільність її мови [1, с. 61].

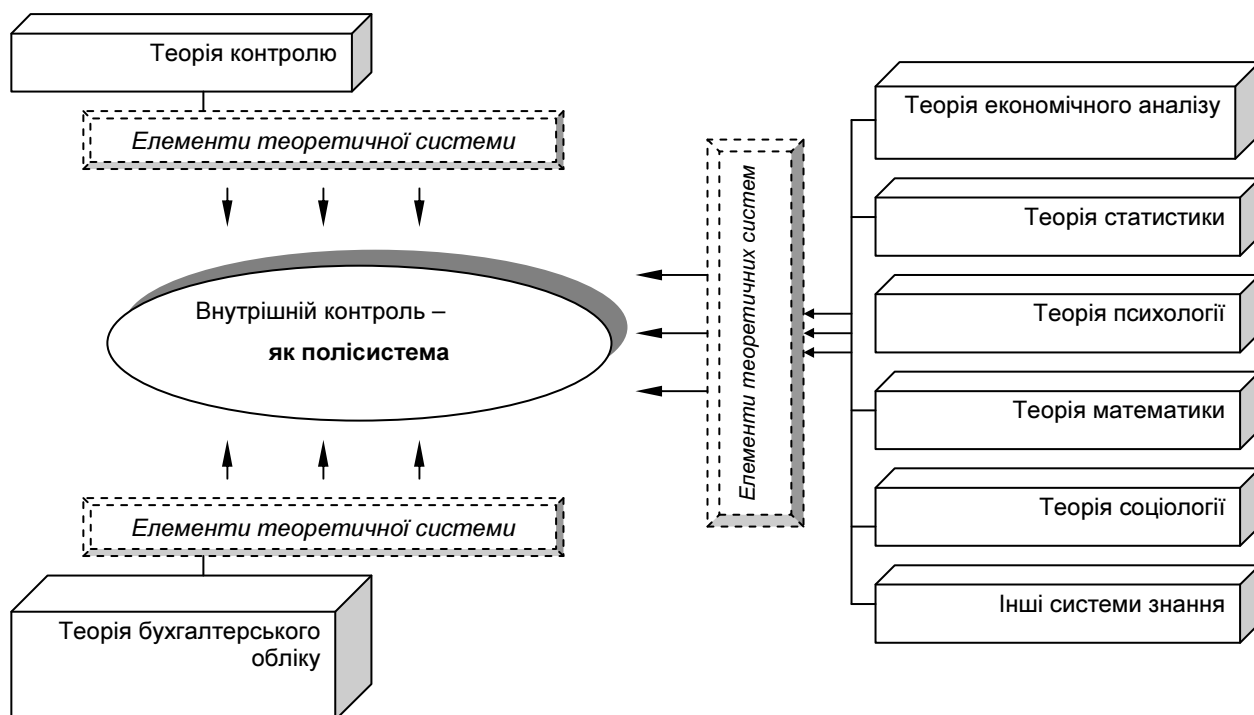


Рис. 1. Внутрішній контроль – як полісистема

Звідси, модифікація теорії контролю є об'єктивним процесом, який характеризується змінами у розвитку теоретичної думки, способів виробництва та удосконаленням методологічного забезпечення. Ці модифікації призвели до появи внутрішнього контролю як розділу науки про контроль, який також підлягає процесу модифікації.

З метою чіткого позиціонування можливостей і меж модифікації внутрішнього контролю як полісистеми, розглянемо його структуру і елементи (рис. 2).

В основу дослідження покладемо гносеологічний аспект внутрішнього контролю, який розглядається як система, як функція управління (управлінський аспект) та як процес. До того ж, внутрішній контроль – як система розглядається з позиції обґрунтування теоретичних засад, а внутрішній контроль – як функція управління й як процес – є аспектами розгляду з позиції реалізації практичної діяльності.

З метою більш глибокого розгляду теоретичних засад внутрішнього контролю скористаємося аналізом – як загальнонауковим методом пізнання, тобто розподілимо внутрішній контроль на елементи теоретичної системи.

Спочатку виокремлюється сутнісна основа, яка передбачає визначення сутності, цілей, завдань, об'єктів, суб'єктів, спрямованості контрольних дій та класифікаційних ознак. Здійснюючи їх відособлений аналіз, неможливо показати, чи узгоджуються вони з фактами господарського життя, але можливо прослідкувати їх логічну послідовність. І це визначає другий елемент теоретичної системи внутрішнього контролю – логічні правила (визначення функцій, принципів організації та функціонування, правил тощо), які ґрунтуються на елементах першої групи і формують правила перетворення сутнісної основи без зміни її значення.

Третім елементом теоретичної системи є твердження (семантичні правила), які визначають значення термінів. Понятійний апарат, як зазначають науковці [13, с. 176], повинен узгоджуватися з її внутрішніми законами побудови. Але це не означає, що будь-який понятійний апарат може бути вибраний довільно. Понятійний апарат створюється не для системи, а система разом з понятійним апаратом створюється для характеристики деякої предметної галузі.

Як зазначає Попович М. В. у роботі «Перевірка істинності теорії» [13]– відповідність теорії емпіричному рівню знань може відбуватися за допомогою коректуючої модифікації теорії, яка відповідно до реальної дійсності задає напрями вдосконалення й модифікації теорії. Отже, адекватність теорії реальній дійсності приводить у відповідну збалансованість теорію й практику. Однак слід враховувати, що у процесі свого розвитку теорія – як система може поповнюватися новими фактами того ж порядку, що вже асимільовані нею, і тим самим, розширювати свою предметну галузь.

Однак це розширення може здійснюватися до певної межі, за якою теорія перетворюється у чисто мистецьку побудову, яка не відповідає дійсності, і відповідно своєму призначенню.



Рис. 2. Розвиток внутрішнього контролю (гносеологічних аспектів)

У розвитку теоретичних засад внутрішнього контролю одним із серйозних недоліків є відсутність необхідної єдності в трактуванні низки теоретичних питань.

У науковій і навчальній літературі з обліку і контролю є цілком різні підходи до розуміння дослідниками окремих термінів, їх змісту і класифікаційних ознак, а також сутності внутрішнього контролю, його функцій в системі управління підприємством.

Внутрішній контроль в радянський період розвитку економіки розглядався як складова частина системи державного фінансового контролю, який мав чітке централізоване підкорення і здійснювався, перш за все, на користь усієї держави, що породило його знеособленість. Це наклало відбиток на розуміння сутності внутрішнього контролю і його об'єктів, в яких спостерігалася загальна розпливчастість формулювання понять і термінів, нечіткість викладу, багато варіантність представлення.

Плюралізм думок підтверджує складність і багатогранність проблеми сутності і розуміння як контролю взагалі, так і внутрішнього контролю зокрема.

Призначення ж внутрішнього контролю полягає в сприянні успішній реалізації облікової, фінансової, економічної і правової політики в забезпеченні процесу формування і ефективного використання майна і ресурсів на всіх стадіях управління та у всіх сферах діяльності підприємства. Звідси формуються об'єкти внутрішнього контролю.

На основі прямого взаємозв'язку між економічними показниками, фінансово-господарськими операціями і процесами виробництва, обігу, а також управлінськими рішеннями, спрямованими на організацію безперервної виробничої і фінансово-господарської діяльності підприємства, внутрішній контроль носить всеосяжний характер. Це дозволяє визначити внутрішній контроль як невід'ємну частину системи управління підприємства, метою якої є виявлення відхилень фактичного стану керуючої і керованої підсистем від прийнятих принципів і стандартів в частині законності, доцільності і ефективності використання всіх видів ресурсів (з урахуванням відповідальності виконавців) на більш

ранніх стадіях процесу кругообігу засобів з тим, щоб мати нагоду здійснити коректуючі заходи і запобігти порушенням у майбутньому.

Розглядаючи теорію господарського контролю як систему, слід зазначити, що їй притаманні ті ж елементи, що зазначені на рис. 2. Однак, виходячи з того, що господарський контроль орієнтований на загальнодержавні інтереси [8, с. 13], то й визначення цілей, об'єктів, суб'єктів та спрямованості контрольних дій відбувається, відповідно, до інтересів держави (тобто системи більш вищого порядку).

Поява внутрішнього контролю у суспільстві та визначення його міста серед інших видів контролю обумовлено соціально-історичними передумовами, до яких відносяться роздержавлення власності та поява недержавних її форм, звідси виникнення різних інтересів учасників ринку (власники, інвестори, кредитори, менеджери і ін.) та на цій основі формування різних видів контролю (державний фінансово-господарський контроль, внутрішній контроль, аудит).

Відомо, що у будь-якому виді управління необхідним елементом є контроль, оскільки без контролю виконання ухвалених рішень і встановлених норм та вимог, управління неможливо.

В сучасному розумінні управління, внутрішній контроль у всіх сферах діяльності підприємства покликаний забезпечувати необхідною інформацією менеджерів різних рівнів управління, що дозволяє приймати не тільки правильні рішення, але і оцінювати, прогнозувати дії управлінського персоналу, тобто оцінювати характеристики поведінки конкретних підсистем.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, дослідження питань розвитку внутрішнього контролю дозволило визначити основні його положення, які витікають із обґрунтування його теоретичних засад з позиції теорії систем, визначення його сутності та розгляд як складової функції контролю в системі управління.

Бібліографічний список

1. Артюх А.Т. Категориальный синтез теории / А.Т. Артюх. – Киев : Наукова думка, 1967. – 154 с.
2. Белобжецкий И. А. Ревизия и контроль в промышленности / И. А. Белобжецкий. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 294 с.
3. Білуха М. Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту / М. Т. Білуха. – К. : ПП «Влада», 1996. – 348 с.
4. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В. В. Бурцев. – М. : «Экзамен», 2000. – 320 с.
5. Бутынец Ф. Ф. Теоретические основы ревизии в сельскохозяйственных предприятиях / Ф. Ф. Бутынец. – М. : Статистика, 1977. – 159 с.
6. Валуев Б. И. Оперативный контроль экономической деятельности предприятия / Валуев Б. И., Горлова Л. П., Зернов Е. Л. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 224 с.
7. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : [монографія] / Є. В. Калюга. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
8. Контроль і ревізія : [підручник] / [Бутынец Ф. Ф., Бардаш С. В., Малюга Н. М., Петренко Н. І.]. – [вид. 2-е, доп. і перероб.]. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 512 с.
9. Кочерин Е. А. Система контроля и внутреннего хозрасчета предприятия (объединения) / Е. А. Кочерин // Контроллинг. – 1991. – № 2. – С. 3-32.
10. Крамаровский Л. М. Ревизия и контроль / Л. М. Крамаровский. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 300 с.
11. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку : [монографія] / В. Ф. Максимова. – К. : АВРІО, 2005. – 264 ис.
12. Мурашко В. М. Хозяйственный контроль и комплексная ревизия в торговле / В. М. Мурашко. – К. : Вища шк., 1979. – 207ис.
13. Попович М. В. Проверка истинности теории. Логика научного исследования / М. В. Попович. – М. : Наука, 1965. – 221 с.
14. Словник іншомовних слів / [за ред. члена-кореспондента АН УРСР О. С. Мельничука]. – К. : Головна редакція української радянської енциклопедії АН УРСР, 1975. – 776 с.
15. Соловьев Г. А. Экономический контроль в системе управления / Г. А. Соловьев. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 190 с.
16. Солодов А. К. Рынок: контроль и аудит: Вопросы теории и техники / А. К. Солодов. – Воронеж, 1993. – 160 с.
17. Хилл Т. Современные теории познания / Т. Хилл. – М. : «Прогресс», 1965. – 530 с.
18. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології) : [монографія] / В. О. Шевчук. – К. : Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1998. – 371 с.
19. Шпиг А. А. Внутрихозяйственный бухгалтерский контроль в торговле / А. А. Шпиг. – Донецк, 1975. – 41 с.

Анотація

Стаття присвячена обґрунтуванню теоретичних засад внутрішнього контролю як полісистеми та характеристик її елементів. Досліджено сутність й місце внутрішнього контролю у системі господарського контролю, а також шлях застосування методології системного підходу.

Ключові слова: контроль, внутрішній контроль, полісистема, системний підхід.

Аннотация

Статья посвящена обоснованию теоретических основ внутреннего контроля как полисистемы и характеристики ее элементов. Исследовано сущность и место внутреннего контроля в системе хозяйственного контроля, а также путь применения методологии системного подхода.

Ключевые слова: контроль, внутренний контроль, полисистема, системный подход.

Annotation

The article is devoted to grounding theoretical concepts of the internal control as the polysystem as well as characteristics of its elements. Investigated the nature and place the internal control in the system of economic control, as well as the way the application methodology systematic hike.

Key words: control, internal control, polysystem, system based approach.

УДК 338.246.87.001:332(477)

Коренюк П.І.,
д.е.н., доцент, зав. кафедри економіки
та управління підприємством,
Дніпропетровський національний
університет ім. Олесь Гончара,
Волков В.П.,
д.т.н., професор, зав. кафедри
менеджменту організацій і логістики,
проректор з науково-педагогічної роботи,
Запорізький національний університет,
Горошкова Л.А.,
к.ф.-м.н., докторант кафедри економіки
та управління підприємством,
Дніпропетровський національний
університет ім. Олесь Гончара

СТАН НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток національного господарства значною мірою залежить від стану сформованості економічної безпеки держави та її провідних галузей. У свою чергу, економічна безпека галузі включає певні складові, серед яких важливою є науково-технологічна. У зв'язку з цим існує об'єктивна необхідність вивчення особливостей науково-технологічної складової економічної безпеки галузей реального сектора національної економіки в умовах сталого розвитку.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемами економічної безпеки держави займаються такі вчені, як: О. Барановський, В. Бордюк, З. Варналій, В. Венгер, О. Власик, В. Волошин, А. Гальчинський, Б. Гунський, В. Геєць, М. Єрмоленко, Я. Жаліло, С. Киреєв, В. Кириленко, Ю. Макогон, П. Мельник, С. Мочерний, С. Сазанов В. Точілін та інші [1–5]. Результати власних досліджень проблем економічної безпеки на рівні галузі наведені у роботах [6–12]. Проте слід зазначити, що проблеми економічної безпеки провідних галузей економіки ще не достатньо досліджені.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження сучасного стану науково-технологічної складової економічної безпеки реального сектора економіки України з метою забезпечення сталого розвитку національної економіки та її галузей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття національної технологічної безпеки автор [4] визначає, як гранично припустимий рівень розвитку науково-технічного і виробничого потенціалу, що забезпечує функціонування національної економіки за рахунок власних інтелектуальних, фінансових і матеріальних ресурсів, її оборонну достатність, технологічну й економічну незалежність.

Науково-технологічна безпека – здатність системи зберігати і підтримувати необхідний рівень технологічного стану, що забезпечує можливість сталого розвитку. Це можливість впливати на несприятливі процеси в науково-технологічних сферах; прогнозувати і попереджувати небезпечні явища в економічному, екологічному, соціальному і політичному середовищі, на ринках сировини і готової продукції.

Науково-технологічний розвиток української економіки істотно відхиляється від сформованого в країнах з розвинутою економікою. У вітчизняній промисловості домінують третій і четвертий технологічні уклади, їх частка у промисловому виробництві становить 95 відсотків. Основу цих укладів складають металургія, хімічна, легка промисловість, паливно-енергетичний комплекс, більшість галузей машинобудування.

Частка п'ятого і шостого технологічних укладів не перевищує 5 відсотків. Основою цих укладів є електронна промисловість, обчислювальна, волоконно-оптична техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, інформаційні послуги, біотехнології.

Галузі п'ятого технологічного укладу повинні складати основу науково-технологічної безпеки реального сектора. Крім того, у межах п'ятого технологічного укладу формується новий уклад на основі біотехнології, космічної техніки, генної інженерії.

У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (№3715-VI, 8.09.2011 р.) визначені наступні стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011-2021 роки:

- освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

- освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

- освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

- технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

- впровадження нових технологій і обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

- широке застосування технологій чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

- розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів державою будуть запроваджені заходи щодо:

- розвитку інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технологічних парків, наукових парків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, інноваційних кластерів, венчурних фондів тощо);

- першочергового розгляду заявок на винаходи, що відповідають середньостроковим пріоритетним напрямам загальнодержавного рівня;

- прямого бюджетного фінансування та співфінансування;

- відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у банках;

- часткової компенсації вартості виробництва продукції;

- кредитів за рахунок коштів державного бюджету, кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;

- субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам;

- податкових, митних та валютних преференцій.

Виходячи з того, що у національній економіці домінують галузі, що належать до третього та четвертого укладів, доцільним є розробка ефективних заходів з метою подолання негативних тенденцій у їх розвитку. До найважливіших заходів у роботі [11] віднесені:

- ліквідація технологічної багатокладності економіки (одночасне використання застарілих та

сучасних технологій) і пов'язаних з нею диспропорцій шляхом заміни застарілих технологій й зміни виробничих процесів;

— вибірковий розвиток виробництв, що застосовують техніку сучасного рівня, маючи на увазі, що ці виробництва забезпечать нагромадження конкурентних переваг для економіки; у зв'язку з цим їх підтримка повинна бути на рівні з забезпеченням мінімальних потреб країни;

— пріоритетний розвиток високоефективних сучасних виробництв, що дозволяють подолати критичний рівень економічної безпеки в технологічному відставанні Україні щодо розвитку базових виробництв;

— використання сучасних організаційно-структурних форм, що забезпечують інтенсифікацію інноваційного процесу і підвищення ефективності відновлення основного капіталу;

— перетворення частини галузевих наукових організацій у науково-дослідні консорціуми, що у цьому випадку можуть бути раціональною формою організації виконання дорогих науково-дослідних робіт (НДР) вузькогалузевої спрямованості, що мають обмежену кількість споживачів;

— реалізація великих інноваційних програм і проєктів, налагодження ефективного інвестиційного процесу їх реалізації; формування державної системи контролю і регулювання реконструкції підприємств базових галузей економіки, підвищення рівня стійкості підприємств;

— реалізація всього комплексу факторів, пов'язаних з відновленням основного капіталу, що зумовлюють заходи щодо формування відповідного рівня економічної безпеки країни.

Висновки з проведеного дослідження. Якщо вважати саме галузі п'ятого та шостого укладів пріоритетними, то можна сформулювати наступні цілі забезпечення науково-технологічної безпеки реального сектора:

1. Виведення України на світовий рівень за науковими дослідженнями і розробками.
2. Забезпечення технологічної незалежності країни у базових галузях виробництва.
3. Досягнення конкурентоспроможності виробництва, в першу чергу високотехнологічного, як на світовому рівні, так і на внутрішніх ринках. Забезпечення можливої інтеграції виробництв у світовий поділ праці.

4. Забезпечення інформаційного захисту результатів наукових розробок у поєднанні з інформаційною інтеграцією вітчизняних технологій.

5. Зниження технологічних ризиків, як для навколишньої природного середовища, так і для населення і виробничого персоналу.

Серед першочергових заходів щодо збереження і розвитку науково-технічного й інноваційного потенціалу галузі реального сектора економіки України можливо виділити наступні:

1. Введення в практику механізму державного замовлення на виконання НДР найважливіших напрямів науково-технічного прогресу, що передбачає ефективний конкурсний добір, встановлення системи пільг виконавцям, гарантованість обсягів і термінів фінансування, пріоритетне матеріально-технічне забезпечення при обов'язковому контролі за виконанням завдань.

2. Внесення змін і доповнень у діюче податкове законодавство, спрямованих на підтримку галузевої науки заходами податкової і фінансово-кредитної політики, зокрема, надання науково-технічним організаціям пільг на тарифи за користування енергоносіями, послугами зв'язку.

3. Удосконалення нормативно-правової бази механізмів державної підтримки інноваційного підприємництва.

4. Розробка нормативних актів, що дозволяють: встановити пільгове кредитування для збільшення обсягів виробництва на експорт; здійснити державне регулювання імпорту устаткування, випуск конкурентоспроможних аналогів українськими підприємствами, збільшенням митних ставок на імпорт.

5. Надання підтримки галузям, орієнтованим, в основному, на внутрішній ринок. У зазначені галузі доцільно, в першу чергу, направляти ресурси, необхідні для відновлення і модернізації виробничого потенціалу на основі впровадження інноваційних досягнень вітчизняної науки.

Бібліографічний список

1. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування, [кер. проєкту В. М. Геєць]. – К.: Логос, 1999. – 56 с.

2. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К.: Сатсанга, 2001. – 224 с.

3. Кирєєв С. І. Економічна безпека: індикатори та механізми забезпечення / С. І. Кирєєв // Матеріали круглого столу «Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України». – К., 2000. – С. 123.

4. Сазанов С. В. Основные направления обеспечения экономической безопасности реального сектора общественного производства в условиях транзитивной экономики России / С. В. Сазанов. – М. : ВЦ, 2004. – 30 с.

5. Точілін В. Економічна безпека і ринкова влада / В. Точілін, В. Венгер // Вісник ТНЕУ. – 2008. – №3. – С. 60-68.

6. Горошкова Л. А. Стан та динаміка розвитку чорної металургії України та забезпечуючи галузей / Л. А. Горошкова // Вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 10. – С. 132-137.

7. Горошкова Л. А. Економічна циклічність розвитку металургійної та забезпечуючи галузей / Л. А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2011. – Випуск 17/2. – С. 47-54.

8. Горошкова Л. А. Уточнення виробничої функції Кобба–Дугласа для металургійної галузі / Л. А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2011. – Випуск 16/2. – С. 85-88.

9. Горошкова Л. А. Розробка методів і моделей основних факторів розвитку чорної металургії України / Л. А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2011. – Випуск 17/1. – С. 53-62.

10. Горошкова Л. А. Моделирование цикличности развития черной металлургии и обеспечивающих отраслей в условиях трансформации экономики / Л. А. Горошкова // Экономический бюллетень Научно-исследовательского института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2011. – № 10. – С. 37-42.

11. Горошкова Л. А. Перспективи розвитку чорної металургії України у контексті забезпечення економічної безпеки галузі / В. П. Волков, Л. А. Горошкова // Науковий вісник Полтавського національного університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки» – 2010. – № 5 (44). – Частина II. – С. 81-89.

12. Горошкова Л. А. Науково-технологічна складова економічної безпеки чорної металургії / Л. А. Горошкова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – № 2. – С. 126-132.

Анотація

В роботі обґрунтована сутність науково-технологічної складової економічної безпеки галузей реального сектора. Досліджено фактори впливу на сталість їх розвитку та запропоновано подальші шляхи підвищення рівня економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, інновації, науково-технологічна складова, галузі реального сектора.

Аннотация

В работе обосновано сущность научно-технологической составляющей экономической безопасности отраслей реального сектора. Исследованы факторы влияния на устойчивость их развития. Предложены дальнейшие пути повышения уровня экономической безопасности

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновации, научно-технологическая составляющая, отрасли реального сектора.

Annotation

The essence of the scientifically-technological parts of economical safety of the area real industry's were determined. The factors of the influence on the sustainable development of industry's were investigated. The proposed the ways further enhance economic safety

Key words: economical safety, innovation, scientifically-technological parts of economical safety, area the real sector.

УДК 338.45:622.324(477)

**Дзьоба О.Г.,
к.т.н., доцент, професор кафедри
організації праці і виробництва,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**

ПОТЕНЦІАЛ ГАЗОВИДОБУВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки супроводжується зростанням дефіциту енергоресурсів. Особливістю енергозабезпечення національної економіки є висока частка природного газу в структурі первинного енергоспоживання. Щорічно країна вимушена імпортувати значні обсяги газу (від 30 до 50 млрд.м³ на рік), хоча наявна природно-ресурсна база та виробничий потенціал газовидобувної галузі за умови їх ефективного використання могли б суттєво знизити рівень енергетичної залежності країни від зовнішнього газопостачання. Саме тому дослідження природно-ресурсних, виробничо-технічних, організаційно-економічних та інших чинників, що обумовлюють існуючий рівень видобування газу та визначають тенденції його зміни, є актуальним завданням, вирішення якого дозволить обґрунтувати напрямки нарощування та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу газовидобувних підприємств та сприятиме послабленню гостроти проблеми енергозабезпечення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних та прикладних проблем розвитку і реформування як паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) в цілому, так і окремих його складових, у тому числі газової галузі, здійснили такі дослідники, як: Алімов О. М., Амоша О. І., Бар'яхтар В. Г., Бабушкін В. М., Витвицький Я. С., Воропай М. І., Данилюк М. О., Дорогунцов С. І., Іванов М. І., Канторович В. Л., Макаров О. О., Мелентьев Л. О., Мельник В. І., Недін І. В., Потапов В. І., Піріашвілі Б. З., Решетняк О. О., Рильський В. О., Столяров В. Ф., Федорищева А. М., Чукаєва І. К., Шидловський А. К., Яценко Ю. П. та інші. Проте існує низка проблем, які залишаються на сьогоднішній день невирішеними та недостатньо дослідженими і які пов'язані із поступовим зниженням виробничого потенціалу існуючих газовидобувних підприємств, що обумовлено вичерпуванням природно-ресурсної бази, фізичним і моральним старінням техніки та технології виробництва, стагнацією процесів відтворення матеріальної бази газовидобутку, неефективністю організаційно-економічного механізму функціонування підприємств галузі, неефективним менеджментом державних видобувних компаній тощо.

Постановка завдання. Дослідження виробничого потенціалу газовидобувного комплексу України, виявлення та оцінювання природно-ресурсних, виробничо-технічних, організаційно-економічних та інших чинників, що обумовлюють існуючий рівень видобування газу та визначають тенденції його зміни. Обґрунтування напрямків нарощування та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу газовидобувних підприємств з метою підвищення рівня енергозабезпечення країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Газовидобувний комплекс є важливою складовою системи газозабезпечення України. Сьогодні він представлений рядом державних та приватних підприємств, однак основні обсяги видобування природного газу здійснює Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» та її дочірні підприємства. НАК «Нафтогаз України» є однією з найбільших компаній України і забезпечує виробництво восьмої частини валового внутрішнього продукту. Загальна кількість працюючих на підприємстві складає понад 175 тис. осіб, що становить близько 1 % працездатного населення країни. Основні показники, які характеризують виробничий потенціал компанії, наведено у табл. 1 [1]. Видобуток газу, газового конденсату та нафти в Компанії здійснюють такі її структурні одиниці, як ДК «Укргазвидобування», ПАТ «Укрнафта» та ДАТ «Чорноморнафтогаз», на які припадає 92% видобутку нафти і конденсату та 91% видобутку газу в Україні.

ДК «Укргазвидобування» – найбільше в Україні підприємство з видобування та переробки природного газу і газового конденсату, яке забезпечує понад 80 % внутрішнього видобутку газу та здійснює повний цикл робіт, пов'язаних з розробкою родовищ: пошук, геологорозвідувальні та сейсморозвідувальні роботи, буріння та капітальний ремонт свердловин, видобуток та переробку газу і газового конденсату. З 1998 року ця компанія входить до складу Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України».

Особливістю діяльності ДК «Укргазвидобування» в останні роки є те, що абсолютна більшість родовищ із значними початковими запасами, на яких сьогодні працює компанія, розробляються вже близько 40 – 50 років і перебувають на завершальній стадії експлуатації. Оскільки з найбільших родовищ вже видобуто більше 80 % газу, то процес видобування здійснюється в умовах постійного

зниження пластового тиску, що призводить до щорічного скорочення обсягів видобування газу із старих родовищ на 1 млрд. м³ [2, с. 18].

Таблиця 1

**Інтегральна характеристика виробничого потенціалу
НАК «Нафтогаз України» станом на 1 січня 2011 року, [1]**

№ з/п	Показники	Рівень показника
1	Кількість родовищ у розробці	235
2	Експлуатаційний фонд свердловин (газових / нафтових / нагнітальних)	2572 / 2401 / 307
3	Протяжність газопроводів високого тиску, тис. км	39,8
4	Кількість компресорних станцій / цехів	74 / 112
5	Потужність компресорних станцій, МВт	5450
6	Протяжність газорозподільних мереж, тис. км	349,2
7	Кількість підземних газосховищ	13
8	Протяжність магістральних нафтопроводів, тис. км	4,7
9	Кількість насосних станцій	51
10	Потужність насосних станцій, МВт	357
11	Кількість газопереробних заводів	5
12	Кількість автомобільних газонаповнювальних компресорних станцій (АГНКС)	91
13	Кількість працівників, тис. осіб	175

На даний час ДК «Укргазвидобування» володіє ліцензіями на 150 родовищ, з яких на 134 здійснюються роботи. Початкові запаси, які враховуються Державним балансом корисних копалин, складають близько 2,3 трлн. м³, а з початку експлуатації з них вже вилучено 1,6 трлн. м³ або 68,3 %. Остаточні балансові запаси ДК «Укргазвидобування» на 1 січня 2010 р. оцінюються у 715 млрд. м³, що явно недостатньо для стабілізації чи нарощування видобутку. Для досягнення цих цілей компанії необхідно щорічно отримувати 15 нових спеціальних дозволів на геологічне дослідження надр і стільки ж об'єктів передавати для проведення пошуково-розвідувального буріння [2, с. 18].

До складу ДК «Укргазвидобування» входять 7 філій, які представляють основні напрямки її діяльності (видобуток, переробку, буріння, науково-дослідну роботу), а кадровий потенціал налічує 21,5 тис. кваліфікованих фахівців. Особливістю організаційної побудови компанії є її вертикальна інтеграція, що дозволило сформувавши цілісний замкнений виробничий цикл – від пошуку і розвідки родовищ до видобутку, переробки та реалізації газу, газового конденсату, нафти, нафтопродуктів.

Комплексним критерієм, який характеризує рівень використання потенціалу газовидобувного комплексу, є річний обсяг видобування природного газу. Динаміка зміни обсягів видобування газу в межах окремого родовища чи покладу має зазвичай екстремальний характер (рис. 1) та описується типовою кривою I. На перших стадіях розробки родовища обсяги видобування є незначними (стадія 1), оскільки в період освоєння неможливо одразу спорудити значну кількість видобувних свердловин та забезпечити масштабні обсяги видобування в силу обмеженості наявних інвестиційних ресурсів, впливу природних, ресурсних та часових чинників, бажання інвестиційних компаній мінімізувати ризики тощо. Однак згодом, в міру спорудження нових експлуатаційних свердловин, обсяги видобування зростають (стадія 2), в подальшому досягають максимального рівня (стадія 3), а потім починають знижуватися в силу скорочення запасів газу в родовищі (стадія 4). Стадію 4 називають стадією падаючого видобутку, і практично всі значні газові родовища України перебувають саме на цій стадії. Частково призупинити падіння видобутку на стадії 4 можна за рахунок інвестування коштів у інтенсифікацію видобутку та підвищення ступеня вилучення вуглеводнів з пласта (крива II, точка А – момент інвестування додаткових коштів з метою інтенсифікації видобутку). Однак можливості таких заходів обмежені наявними запасами газу в конкретному родовищі чи покладі і, врешті решт, обсяги видобутку все одно будуть знижуватися до досягнення моменту, коли подальша розробка родовища та вилучення залишкових запасів вуглеводнів стають економічно недоцільними.

Динаміка зміни обсягів видобування газу в межах нафтогазоносного регіону, провінції чи області у довготривалому періоді загалом схожа та відповідає за формою кривій I на рис. 1. Однак чим масштабнішим та складнішим у геологічному відношенні є той чи інший нафтогазоносний об'єкт, тим

більше може бути відхилень від кривої I. Значною мірою на динаміку обсягів видобування впливатиме і ступінь розвіданості запасів вуглеводнів та динаміка пошукових робіт.

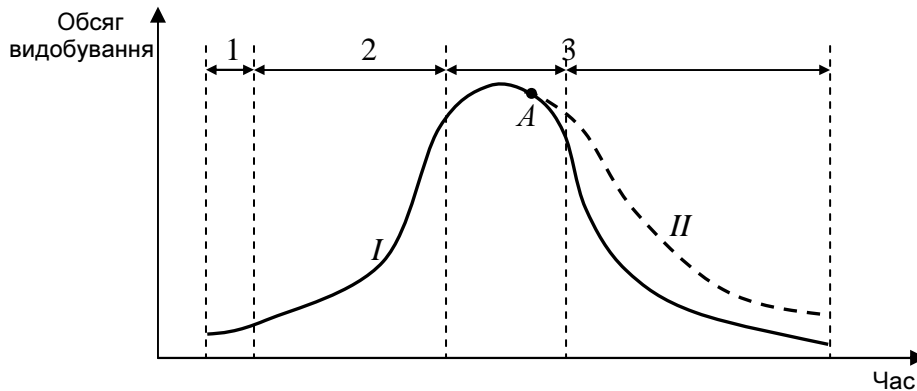


Рис. 1. Стадії розробки газового родовища

У масштабах країни період максимального річного видобутку природного газу, який припав на 1975 рік, коли було видобуто 68,7 млрд. м³, уже пройдено (рис. 2) і малоімовірно, що в майбутньому вдасться відкрити великі за обсягами запасів родовища та наблизитися до цього показника. Разом з тим є всі підстави стверджувати, що газовидобувний потенціал України використовується далеко не повною мірою і ті обсяги, на яких відбулася стабілізація видобутку починаючи з 1993 року і по даний час і які становлять 18-21 млрд.м³ на рік не є межею.

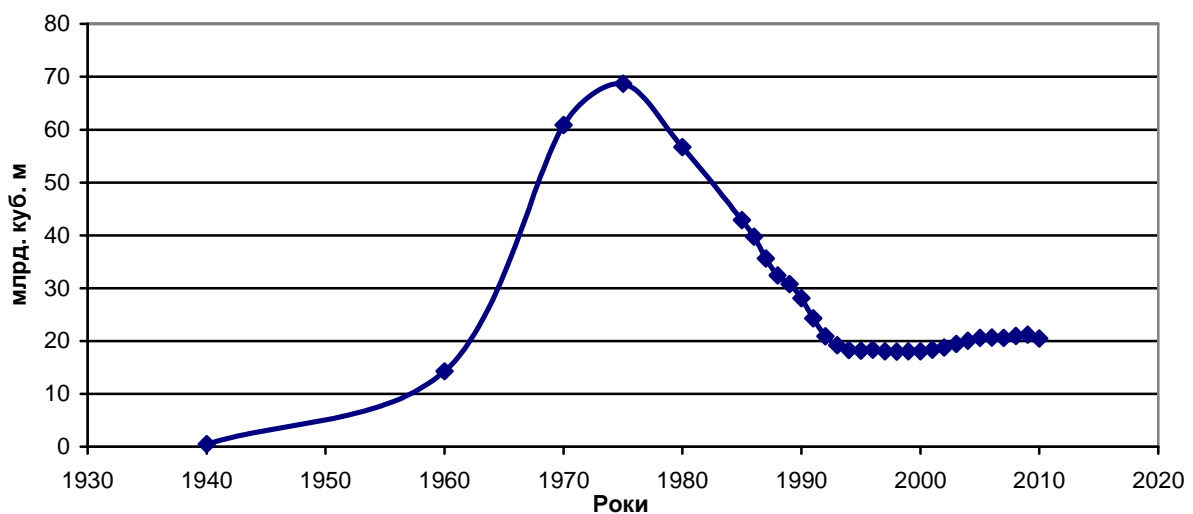


Рис. 2. Динаміка обсягів видобування природного газу на території сучасної України

Характерна закономірність зміни обсягів видобування газу в Україні (рис. 2) достатньо добре корелює з відомою кривою Хабберта. Американський геофізик М. К. Хабберт ще у 1956 році на основі аналізу фактичних даних щодо видобутку та оцінки доведених запасів нафти спрогнозував майбутні обсяги її видобування та створив модель, яка дозволяє передбачити дату досягнення максимального видобутку (так званий пік). На основі своєї моделі Хабберт у 1956 році передбачив, що пік видобування нафти у континентальній частині США буде досягнуто в період з 1965 по 1970 роки [3]. Фактично видобуток нафти у США досяг піку в 1971 році і з того часу постійно знижувався. Крива Хабберта має характерну форму дзвона, що обумовлено технологічними чинниками. В міру буріння свердловин та застосування більш ефективного обладнання видобуток зростає. В якийсь момент досягається пік нафтовіддачі, який неможливо перевищити навіть за рахунок використання кращої технології чи додаткового буріння. Після піку видобуток нафти повільно, але неухильно знижується. Згодом, однак ще до того, як нафтовий поклад буде повністю вичерпано, досягається інша важлива стадія, на якій витрати енергії на видобування, транспортування, підготовку чи переробку нафти перевищують ту кількість енергії, яка міститься у видобутій одиниці об'єму. На цій стадії подальша розробка покладу втрачає економічний сенс, хоча в ньому і міститься ще якась кількість нафти. Модель Хабберта сьогодні застосовується для прогнозування обсягів видобування багатьох викопних видів палива, у тому числі і природного газу. У

більш пізніх дослідженнях науковців стосовно адекватності моделі Хабберта та можливості її застосування для прогнозування обсягів видобутку різноманітних видів ПЕР було встановлено, що часові рамки настання піку видобування конкретного виду ПЕР залежать від окремого регіону, країни, економічних криз, які супроводжуються скороченням обсягів споживання енергоресурсів, рівня цін, тенденцій технологічного розвитку, енергетичної політики окремих країн, спрямованої на консервацію місцевих природних енергоресурсів тощо [4; 5]. Очевидно, що в Україні пік видобування природного газу (пік Хабберта) пройдено, однак є всі підстави стверджувати, що фаза стабілізації і навіть деякого зростання обсягів видобування газу може бути продовжена до 2030-2040 років.

Аналізуючи обсяги видобування природного газу після утворення незалежної Української держави (рис. 3), можна виділити три часові періоди з характерною динамікою:

—1991-1994 рр. – період падіння обсягів видобутку, обумовлений системною кризою економіки країни, розпадом окремих галузевих комплексів, інфляційними процесами;

—1994-2000 рр. – період стабілізації обсягів видобутку на рівні 18,0-18,4 млрд. м³, в ході якого окрім державної монополії НАК «Нафтогаз України» на газовидобувному сегменті ринку з'являються недержавні компанії;

—2000-2009 рр. – період незначного зростання обсягів видобутку з 18,1 до 21,2 млрд. м³ та подальшого зростання частки приватних компаній у сфері газовидобутку.

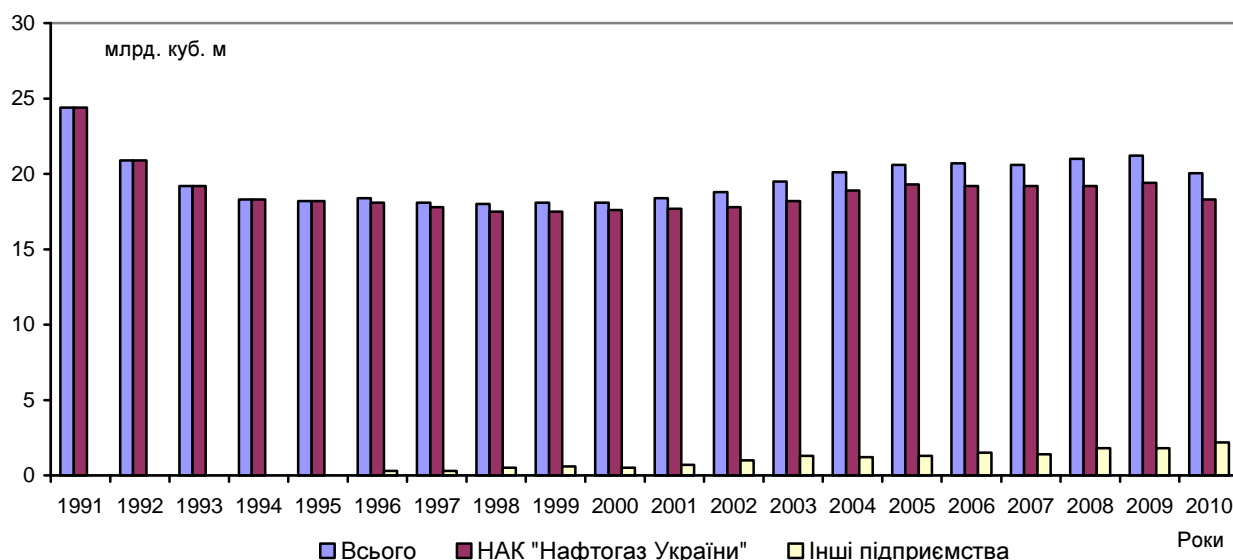


Рис. 3. Видобуток газу в Україні [6]

Наведені дані свідчать, що, незважаючи на існуючий дефіцит природного газу в Україні, суттєве зростання ціни імпортованого газу, починаючи з 2005 р., та вкрай не вигідні умови його імпорту з Російської Федерації, які склалися після підписання довготривалого контракту у 2009 році, досягти суттєвого прогресу в нарощуванні обсягів видобутку власного газу впродовж останніх 8-10 років так і не вдалося.

Серед об'єктивних обставин, які стримують нарощування газовидобутку, слід виділити насамперед те, що умови видобутку з родовищ, які на даний час перебувають в розробці, постійно ускладнюються через низку чинників. Більше 75 % газових родовищ мають початкові видобувні запаси менше 10 млрд. м³. Лише 4 родовища мали початкові видобувні запаси газу більше 100 млрд. м³ (Яблунівське, Єфремівське, Західно-Хрестищенське, Шебелинське). І хоча ці 4 родовища забезпечують більше 25 % поточного видобутку природного газу і сьогодні, однак вони перебувають на стадії падаючого видобутку.

Проблеми видобутку газу в Україні пов'язані також з тим, що більше 15 % запасів газу за критеріями рівня виснаження запасів, колекторських характеристик порід, належать до категорії важковидобувних. Вони приурочені до низкопроникних колекторів, багатопластових покладів з високою літологічною неоднорідністю, як за площею, так і за товщиною продуктивних розрізів. Практично всі запаси родовищ Прикарпаття важкодобувні. Вилучення важкодобувних запасів газу потребує застосування специфічних, наукоємних і високовитратних технологій та обладнання [7].

На нашу думку, перспективи нарощування видобутку газу на території України в найближчому та середньостроковому майбутньому будуть визначати такі складові:

—адекватне нарощування обсягів та ефективності геологогеофізичних досліджень та пошуково-розвідувального буріння з метою збільшення розвіданих запасів газу, щорічний приріст яких

перевищував би у 2-3 рази обсяги його видобування; для вирішення цього завдання слід довести обсяги пошуково-розвідувального буріння на газ до 400-500 тис.м/рік;

—суттєве нарощування обсягів геологогеофізичних досліджень та пошуково-розвідувального буріння в шельфовій зоні Чорного і Азовського морів, активізація підготовчих робіт та нарощування видобутку на вже відкритих родовищах;

—підвищення ефективності видобутку вуглеводнів з родовищ, що знаходяться в експлуатації за рахунок впровадження комплексу технічних та технологічних заходів;

—прискорена розробка запасів з нових родовищ;

—приведення цін на газ для всіх категорій споживачів до економічно обґрунтованого рівня;

—подальша лібералізація видобувного сегмента газового ринку та розвиток конкуренції видобувних компаній;

—удосконалення державного регулювання газового ринку;

—мінімізація бюрократичних, економічних, правових та інших бар'єрів для проникнення іноземного капіталу в сферу газовидобутку;

—удосконалення практики і процедур надання ліцензій.

В Енергетичній стратегії (ЕС) України на період до 2030 року [7], розробка якої була завершена у 2006 році, а наведені там прогнози базувалися на статистичних даних включно до 2005 року, виконано прогнозування видобутку природного газу на території України до 2030 року, згідно якого за оптимістичним сценарієм прогнозувався видобуток природного газу у 2010 р. в обсязі 23,5 млрд. м³, у 2015 р. – 25,5 млрд. м³, у 2020 р. – 26,6 млрд. м³ та у 2030 р. – 30,1 млрд. м³, а за песимістичним – 20,8 млрд. м³ у 2010 р., 23,0 млрд. м³ – у 2015 р., 24,6 млрд. м³ – у 2020 р. та 26,9 млрд. м³ – у 2030 р. Однак фактичні обсяги видобутку газу в Україні у 2010 році виявилися нижчими, ніж планувалися за песимістичним сценарієм, та суттєво нижчими порівняно з оптимістичним сценарієм.

На основі дослідження динаміки видобутку газу з введених в розробку родовищ та прогнозної зміни розвіданих запасів вуглеводневої сировини, нами розраховано власний прогноз обсягів видобутку газу з внутрішніх джерел на території України на період до 2030 року (рис. 4).

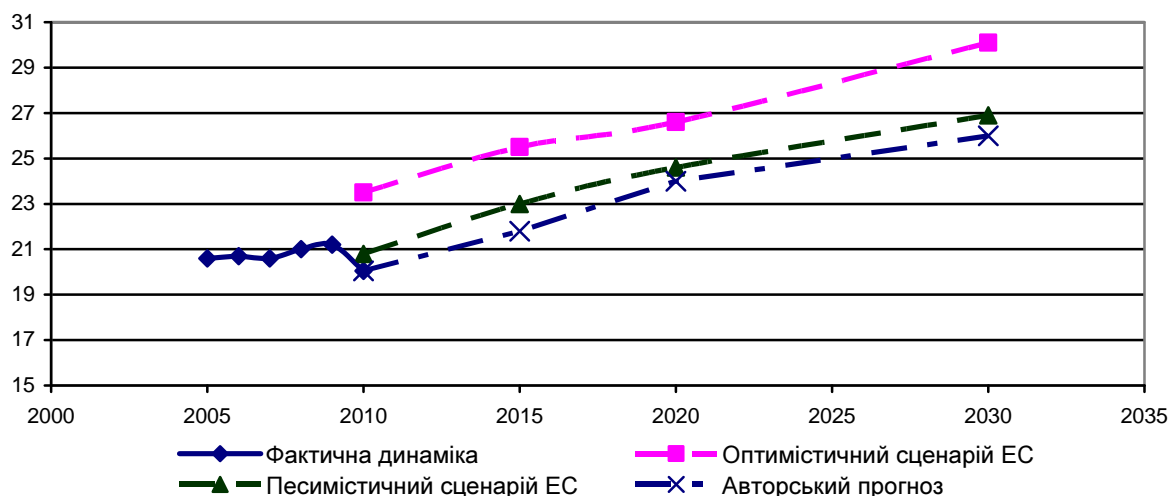


Рис. 4. Динаміка видобутку газу в Україні, млрд. м³

Таким чином, обсяги видобування природного газу із традиційної ресурсної бази України у 2030 році можуть досягти рівня 26 млрд. м³ за умови збереження існуючих пропорцій між державним та приватним секторами газовидобутку.

Одним із основних чинників нарощування обсягів видобування газу в 2012-2020 роках має стати лібералізація видобувного сегмента газового ринку та розвиток конкуренції видобувних компаній.

Важливо наголосити, що тривалий час ці процеси стримувалися штучним чином, а Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» залишалась основним та по суті монопольним представником газовидобувного комплексу України. Так, зокрема, у 2010 році частка НАК «Нафтогаз України» у загальних обсягах видобування природного та попутного нафтового газу складала 91,56%, а на частку інших суб'єктів господарювання припадало лише 8,44 % (табл. 2).

Така ситуація пояснюється існуванням бюрократичних, економічних, правових та інших бар'єрів для проникнення приватного капіталу в сферу газовидобутку, а також недосконалою політикою та процедурами щодо надання ліцензій суб'єктам господарювання.

Таблиця 2

Структура обсягів видобування газу (природного та попутного нафтового) в розрізі окремих суб'єктів господарювання (складена на основі даних [8])

№ з/п	Суб'єкт господарювання	Частка, %
1	НАК «Нафтогаз України», всього	91,56
	в т.ч.	
1.1	ДК «Укргазвидобування»	74,0
1.2	ПАТ «Укрнафта»	12,18
1.3	ПАТ «ДАТ «Чорноморнафтогаз»	5,34
2	Інші підприємства, всього	8,44
	в т.ч.	
2.1	СП «Полтавська газонафтова компанія»	2,02
2.2	СП «Укркарпатоїл»	0,19
2.3	СП «Дельта»	0,02
2.4	СП «Каштан Петролеум»	0,01
2.5	ЗАТ «Пласт»	0,20
2.6	СП «Бориславська нафтова компанія»	0,06
2.7	ТзОВ «Парі»	0,05
2.8	ТзОВ «Мар'їнське»	0,13
2.9	ЗАТ «Нафтогазвидобування»	3,07
2.10	ЗАТ «Тисагаз»	0,02
2.11	ТзОВ «Куб-Газ»	0,26
2.12	ЗАТ «Природні ресурси»	0,61
2.13	ТзОВ «Пром-енерго продукт»	0,07
2.14	ТзОВ «Кримтопеленергосервіс»	менше 0,01
2.15	ТзОВ «Східний геобологічний союз»	0,10
2.16	ТзОВ «Еско-Північ»	0,42
2.17	Представництво «Регал Петролеум Корп. Ліміт.»	0,51
2.18	Підприємства НАК «Надра України»	0,20
2.19	ЗАТ «Укрнафтобуріння»	0,53
	Всього	100,00

Тривалий час одним із суттєвих стримуючих чинників для притоку приватного капіталу у сферу геологорозвідувальних робіт та видобування природного газу була існуюча практика державного регулювання цін на газ внутрішнього видобутку, які значно відрізнялися від рівня цін на ринках сусідніх країн чи ціни газу, який імпортується з Російської Федерації. Така практика збереглась і у 2012 році, незважаючи на неодноразові рекомендації Європейського Союзу та Європейського Енергетичного Співтовариства щодо перегляду рівня цін для побутових споживачів та приведення їх у відповідність до ринкового рівня, а також припинення практики перехресного субсидіювання суб'єктів ринку [9, с. 3]. Утримання низької, так званої, «соціальної» ціни газу внутрішнього видобутку негативно позначається на фінансовому стані НАК «Нафтогаз України», що, в свою чергу, призводить до обмеження інвестицій в розвідку та освоєння нових родовищ.

Донедавна обмежене залучення інших компаній (інвесторів) у видобування вуглеводнів також не сприяли зростанню обсягів видобутку українського газу. Існують також достатньо серйозні застереження щодо успішної реалізації міжнародних проектів НАК «Нафтогаз України» з видобутку газу, наприклад, у Лівії чи Росії.

Таким чином, стагнація видобувного сегмента газового ринку України обумовлена високим рівнем його монополізму, за якого домінуюче становище належить НАК «Нафтогаз України». Існуючі фінансові проблеми цієї компанії спричинені тим, що вона змушена продавати газ населенню та компаніям житлово-комунального господарства за цінами, у кілька разів нижчими за ціну імпортованого газу. Така політика вимиває доходи компанії від транзиту і обмежує її інвестиційні можливості, адже газу вітчизняного видобутку не вистачає на забезпечення всіх потреб населення в газі і теплі. З цих же причин компанія не в змозі інвестувати належні ресурси у збільшення пошукових робіт та нарощування видобутку газу.

Що стосується газовидобувних підприємств недержавної форми власності, кількість яких становить близько двох десятків, то їх сукупна частка в обсягах видобування газу в Україні залишається незначною і на початок 2012 року складає трохи більше 8 %. Найбільшими за обсягами газовидобутку серед цих підприємств є ЗАТ «Нафтогазвидобування» (частка близько 3 %) та СП «Полтавська газонафтова компанія» (частка близько 2 %). Разом з тим, приватний сектор газовидобувного сегменту володіє значним потенціалом розвитку. Про це, зокрема, свідчить динаміка зростання обсягів видобування газу недержавними компаніями. В умовах виснаження значної кількості існуючих газових родовищ, значного

ускладнення інженерно-геологічних умов видобування вуглеводнів, саме приватний капітал, значно сприйнятливіший до технологічних інновацій, спроможний вирішувати питання оновлення та розвитку техніко-технологічної бази вітчизняного газовидобутку.

Висновки з проведеного дослідження. Основними напрямками нарощування та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємств газовидобувного комплексу є:

— значне розширення розвіданої природно-ресурсної бази, як потенційної основи забезпечення газовидобутку, за рахунок збільшення обсягів та ефективності геологогеофізичних досліджень та пошуково-розвідувального буріння в межах основних нафтогазоносних регіонів з пріоритетом на шельфову зону Чорного і Азовського морів;

— прискорення введення в експлуатацію вже відкритих нових родовищ;

— масштабне оновлення матеріально-технічної бази виробництва в галузі бурових робіт з метою підвищення ефективності та якості розвідувального та експлуатаційного буріння, збільшення обсягів застосування сучасних технологій, у тому числі похило-скерованого та горизонтального буріння;

— підвищення ефективності видобутку вуглеводнів з родовищ, що знаходяться в експлуатації за рахунок впровадження комплексу технічних та технологічних заходів, спрямованих на досягнення максимального газовикачування з продуктивних горизонтів; відновлення газовидобутку із малодобітних свердловин та залучення до промислової розробки малих родовищ та покладів;

— підвищення ефективності використання наявного виробничого потенціалу державних газовидобувних підприємств за рахунок удосконалення системи менеджменту;

— подальша лібералізація видобувного сегмента газового ринку та розвиток конкуренції видобувних компаній;

— удосконалення державного регулювання діяльності видобувних компаній, забезпечення однакових умов доступу господарюючих суб'єктів до використання природно-ресурсної бази вуглеводнів;

— удосконалення системи податкового та фінансового стимулювання з метою забезпечення притоку додаткового капіталу у сферу газовидобутку;

— оптимізація регулювання ціноутворення на газовому ринку, у тому числі і цін на газ внутрішнього видобутку.

Бібліографічний список

1. Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України». Компанія сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com/www/2/nakweb.nsf/>.
2. Укргаздобыча: остановит падение // Газ & Нефть. Энергетический бюллетень. – 2010. – № 10. – С. 18-19.
3. Hubbert M. K. Nuclear Energy and the Fossil Fuels. 1956. / M. K. Hubbert [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hubbertpeak.com/hubbert/1956/1956.pdf/>.
4. Пособие по прогнозированию цен на природный газ для Украины на период до 2025 года. – Запорожье, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ecosys.com.ua/press/library/posobie_po_prognozirovaniu_tsen_na_gaz.pdf.
5. Поляков Г. А. Модели и прогнозные оценки перспектив добычи нефти / Г. А. Поляков, Т. В. Полякова. – М. : РОССПЭН, 2004. – 152 с.
6. Видобуток газу в Україні. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com>.
7. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>.
8. Объёмы добычи газа в Украине // Газ & Нефть. Энергетический бюллетень. – 2010. – № 10. – С. 24.
9. Газізуллін І. Газовий ринок України: європеїзація та російський чинник : [аналітична записка] / І. Газізуллін, Л. Лозовий. – К. : Громадська експертна рада при Українській частині Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС, 2011. – 13 с.

Анотація

Статтю присвячено дослідженню виробничого потенціалу газовидобувного комплексу України, виявленню та оцінюванню природно-ресурсних, виробничо-технічних, організаційно-економічних та інших чинників, що обумовлюють існуючий рівень видобування газу та визначають тенденції його зміни. Обґрунтовано напрямки нарощування та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу газовидобувних підприємств.

Ключові слова: газовидобувний комплекс, виробничий потенціал, природно-ресурсна база, лібералізація, державне регулювання, податкове та фінансове стимулювання.

Аннотація

Стаття посвячена дослідженню виробничого потенціалу газодобуваючого комплексу України, визначенню та оцінці природно-ресурсних, виробничо-технічних, організаційно-економічних і інших факторів, що впливають на існуючий рівень видобутку газу та тенденції його зміни. Обґрунтовані шляхи нарощування та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу газодобуваючих підприємств.

Ключевые слова: газодобуваючий комплекс, виробничий потенціал, природно-ресурсна база, лібералізація, державне регулювання, податкове і фінансове стимулювання.

Annotation

The article is devoted to studying of production capacity of gas producing complex of Ukraine, identification and assessment of natural-recourse, technological, organizational-economical and other factors, which determine the existing level of gas production and determine the trends of it's changing. Reasonably ways to increase the effectiveness of using production capacity of gas producing of enterprises.

Key words: gas producing complex, production capacity, natural-recourse foundation, liberalization, state regulation, tax and financial incentives.

УДК 331.102.344

Давидова І.О.,
к.е.н, доцент кафедри економічної теорії,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

КОНВЕРТАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ

Постановка проблеми. Більшість дослідників, як показує аналіз існуючих концепцій, розглядає зайнятість поза розвитком конкретних тенденцій соціально-економічної ситуації, що, в свою чергу, знижує ступінь її прогресивності. В умовах інтелектуалізації економіки нарізала потреба в усуненні суперечностей у тлумаченні відносин зайнятості та наповненні їх змістом, який відображає специфіку інтелектуальної праці та виявляється як процес конвертації інтелектуального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нові риси зайнятості в постіндустріальному суспільстві розглядалися в різноманітних концепціях постіндустріального суспільства, інформаційного суспільства; економіки, заснованої на знаннях, нової економіки (Д. Бел, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, С. Дятлов, В. Іноземцев, М. Кастельс, І. Масуда, Ф. Махлуп, М. Порат, Т. Сакаїя, Т. Уебстер та ін.). В окремий блок наукових досліджень, які наголошують на принципово новій природі інтелектуального капіталу в зв'язку з його конвертацією (в інші види капіталу) можна виділити праці теоретиків суспільного розвитку: Л. Едвінссона, Н. Маллоуна, Й. Рууса, Л. Фернстема, Т. Волкова, В. Супруна, В. Радаєва, В. Щетініна та ін. Проте, питання можливостей та результатів конвертації інтелектуального капіталу через сферу зайнятості потребує глибшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – визначення економічного змісту форм зайнятості, їх впливу на закономірності суспільного розвитку в процесі переходу України до інтелектуального суспільства. Це передбачає розробку теоретичних, методологічних і методичних положень щодо розвитку інтелектуального капіталу, яка, в свою чергу, потребує розв'язання таких завдань:

— узагальнення сучасних теоретичних та методологічних підходів щодо дослідження розвитку зайнятості в умовах інтелектуалізації економіки;

— здійснення системного аналізу стану сфери зайнятості та визначення тенденції її розвитку;

— аналіз зарубіжного досвіду інтелектуалізації в контексті його адаптивності для нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зайнятість за умов інтелектуалізації потребує перегляду концептуальних основ на перевагу довгострокових стратегій розвитку зайнятості, пов'язаних з життєвим циклом знань, розширення принципу «включення-виключення» за рахунок застосування критеріїв гідної праці стосовно інтелектуальної зайнятості. На перший план виходять нові принципи дослідження зайнятості на основі підходів системного орієнтування (інституціонально-еволюційний, синергетичний та ризикологічний). Їх використання в дослідженні дозволяє здійснити багатовимірну характеристику зайнятості в кількісних та якісних параметрах, адекватно враховувати результати взаємодії факторів розвитку зайнятості та інтелектуального капіталу. Як вираження такого зв'язку, може розглядатись показник ефективної зайнятості, який, на нашу думку, посідатиме гідне

місце в переліку цілей розвитку тисячоліття (ООН) та включає прогресивність структури зайнятості, рівень доходів, умови праці працівників та ін. [2]. Зайнятість інноваційного типу в широкому сенсі трактується як система трудових відносин з приводу включення працівників у суспільне виробництво, що характеризується новою якістю праці, яка перетворюється у продуктиві, технологічні, управлінські, організаційні, соціальні інновації на всіх рівнях економічної системи. У вузькому сенсі зайнятість інноваційного типу – удосконалені види та форми трудової діяльності, які вперше з'явилися або розвинуті, засновані на використанні інноваційного потенціалу, що реалізовані суб'єктами ринку праці та сприяють досягненню продуктивної та ефективної зайнятості.

Інтелектуальність як якість передбачає компоненту «знання». Старіння знань вимагає інтелектуальної діяльності з їх оновлення і розвитку. Але пов'язувати інтелектуалізацію праці тільки зі старінням знань не можна (хоча, за різними оцінками, в даний час застаріває 20% знань працівників в середньому через 3-5 років). Інтелектуалізацію праці можна розглядати як зростання ролі та ваги розумової праці в суспільному виробництві, насичення всіх його видів розумовими функціями творчого характеру [5, с. 39]. Інтелектуалізація праці – процес багатогранний і зачіпає не тільки працю суспільну, а й у першу чергу індивідуальну.

Процес інтелектуалізації праці – онтогенетичний процес використання і формування інтелектуально значущих можливостей і здібностей. Він обумовлений появою в трудовій діяльності великої кількості завдань з «розмітою» структурою, що вимагають нестандартних інноваційних підходів і рішень в різних аспектах професійної діяльності [7, с. 124]. Це висуває на перший план інтелектуальні затрати (по виробництву знань, інформації), що призводить в результаті до видозміни функціональної структури праці [6, с. 44].

Інтелектуальний капітал складається із створення, руху і запасу корисних для компанії знань. Ці знання можна розглядати як нематеріальні ресурси, які разом з матеріальними ресурсами (фінанси, майно) складають ринкову вартість компанії [4, с. 82].

Специфіка інтелектуального капіталу забезпечує його саморозвиток, кількісні та якісні характеристики якого визначаються обсягами та напрямками інвестування інших різновидів капіталу.

Загалом процес економічного розвитку вимагає комбінації різних типів капіталу, причому інтелектуальний капітал, виступаючи одним з них, має унікальну властивість підвищувати ефективність функціонування решти вкладених ресурсів, відтак водночас виступаючи фактором руху процесу виробництва. Для інтелектуального капіталу, як і для будь-якої форми капіталу, вартісний приріст відбувається в результаті конвертації форм капіталу: «ми будемо розуміти під капіталом накопичений господарський ресурс, який включений до процесу відтворення та зростання вартості шляхом взаємної конвертації своїх різноманітних форм» [8, с. 21]. З огляду на роль у розвитку економіки, можна виділити такі функції інтелектуального капіталу, які розкриваються в просторі зайнятості:

- участь у відтворенні сукупної робочої сили, підвищенні продуктивності праці;
- сприяння та інвестування у процес поширення інновацій;
- зниження інформаційної та технологічної неоднорідності суб'єктів господарювання;
- розширення спектру механізмів реалізації проектів.

Реалізація інтелектуального капіталу (в сфері зайнятості) відбувається шляхом конвертації його в інші форми капіталу [3], зокрема, внаслідок: отримання агентами безпосереднього доступу до економічних ресурсів, їх приєднання до системи суспільного виробництва, нарощування агентами свого інтелектуального рівня.

В деяких випадках результати володіння інтелектуальним капіталом можна звести до економічного капіталу, водночас при цьому буде спостерігатись специфічність динаміки інтелектуального капіталу за шляхами його конвертації. Реалізація, і в тому числі зазначена конвертація інтелектуального капіталу, в остаточному підсумку забезпечують його примноження (нарощування сукупного обсягу та диверсифікацію за складовими елементами).

Вивчення інтелектуального капіталу має здійснюватись в тісному поєднанні з процесами відтворення робочої сили [1, с. 164], що дозволяє розкрити поряд з інкорпорованим, субстантивними та інституційними атрибутами й інші його особливості. Виступаючи діалектичною єдністю потоку (дії) та запасу (статисти, позиції) в площині процесів відтворення робочої сили, він може бути зафіксований двома взаємодоповнюючими способами:

- 1) як горизонтальна взаємодія індивідів;
- 2) як статусні та ресурсні характеристики зайнятості, відповідні інститути підтримки її формування.

Такий підхід дає підстави для висновку, що розвиток інтелектуального капіталу має на меті створення додаткового джерела ресурсів, доступних для всіх членів суспільства (інакше, у контексті відтворення робочої сили йдеться про створення додаткового джерела між відносних та деперсоніфікованих ресурсів як важливого регулятора функціонування ринку праці). Інтелектуальний капітал в речовій (об'єктивованій) формі існує у вигляді навчальних практик, що покликані транслювати знання та підтримувати процедури розробки нових навичок. В інституціоналізованому

стані він постає як система формальних сертифікатів, що включають дипломи, розряди, ліцензії, патенти, що свідчать про наявність знань та навичок та відкривають доступ до посідання певного місця в системі зайнятості. Інтелектуальний капітал пов'язаний також із соціально-професійною стратифікаційною системою, залежно від рівня освіти та професійної кваліфікації, умов та змісту праці. Інтелектуальний капітал не може передаватись одномоментно, нагромадження інтелектуального капіталу потребує відносно тривалого процесу освіти. Безпосередньо вимірювати обсяги професійних знань та навичок, як правило, складно внаслідок їх різноманітності. Для вимірювання інтелектуального капіталу найчастіше використовується такий показник, як час, витрачений на освіту та підвищення кваліфікації, а як побічний показник – рейтинг закладів освіти.

Інтелектуальний капітал, як й інші види капіталу, може в тій чи іншій мірі конвертуватись в економічний капітал, в тому числі в його грошову форму, що і відбувається через сферу зайнятості. Інтелектуальний та людський капітали допомагають витягувати з економічних ресурсів найбільші вигоди та доходи. Виходячи з цього, розвиненість та оптимальне структурування дозволяють консолідувати індивідуальні інтелектуальні здібності для досягнення економічними агентами індивідуальних цілей на ринку праці (престижної зайнятості, справедливої винагороди за працю, яка відповідає соціальним стандартам і відображає реальний внесок працівника, гідних умов праці, можливостей для максимального розвитку і застосування індивідуальних здібностей), поєднати з досягненням суспільних цілей (економічного піднесення та зростання добробуту населення до соціальних стандартів високорозвинених країн через забезпечення продуктивної зайнятості на постіндустріальних засадах).

Виокремлення рівнів накопичення, відтворення та використання інтелектуального капіталу саме як економічної категорії доцільно ґрунтувати на структурі основних джерел його формування (сім'я, освітні заклади, трудові колективи), або ж рівнів функціонування в суспільному відтворенні (мікро-, або локальний рівень, мезорівень, макрорівень, наднаціональний, або глобальний рівень).

Висновки з проведеного дослідження. Реалізація інтелектуального капіталу (в сфері зайнятості) відбувається шляхом конвертації його в інші форми капіталу, зокрема, внаслідок отримання агентами безпосереднього доступу до економічних ресурсів, їх приєднання до системи суспільного виробництва, нарощування агентами свого інтелектуального рівня. Процес економічного розвитку вимагає комбінації різних типів капіталу, причому інтелектуальний капітал, виступаючи одним з них, має унікальну властивість підвищувати ефективність функціонування решти вкладених ресурсів, відтак водночас виступаючи фактором руху процесу виробництва. Перетворення інтелектуального капіталу нації в конкурентоспроможну продукцію виступає важливою складовою інноваційного процесу, ефективність якого зумовлена існуванням та розгалуженістю інноваційно сприятливого середовища, законодавчим та спеціальним забезпеченням.

Бібліографічний список

1. Бражко О. В. Державне регулювання зайнятості населення в умовах соціально-економічного розвитку України : [монографія] / О. В. Бражко. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 200 с.
2. Гадзало А. Я. Інноваційні передумови формування та використання людського капіталу / А. Я. Гадзало // Соціально-економічні дослідження в перехідний період : [зб. наук. пр.] ; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2007. – Вип. 3 : Ресурсне забезпечення інтелектуально-інноваційного розвитку регіону. – С. 144-156.
3. Edvinsson L. Some perspectives on intangible and intellectual capital / L. Edvinsson // Journal of Intellectual Capital. – 2000. – Vol. 1. – PP. 129-146.
4. Кендюхов О. Геологія інтелектуального капіталу / О. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 80–87.
5. Кочума І. Інституційні передумови людського розвитку в Україні / І. Кочума // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 5. – С. 35-40.
6. Кратт О. А. Теоретико-методологічні основи відтворення кваліфікованої робочої сили в регіоні : [брошура] / Кратт О. А., Слоква М. Г., Будякова О. Ю. ; НАН України ; Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 72 с.
7. Петренко В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : [монографія] / В. П. Петренко. – Івано-Франківськ : ПП. Курилюк В. Д., 2009. – 196 с.
8. Радаев В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. Радаев // Экономическая социология. – 2006. – №3. – С. 20-30.

Анотація

В статті розглянуто процес інтелектуалізації праці та розвитку новітніх форм зайнятості, взаємодію інноваційного процесу та ринку праці, стимулювання розвитку інноваційних форм зайнятості, функції інтелектуального капіталу, які розкриваються в просторі зайнятості.

Ключові слова: *зайнятість населення, інтелектуалізація праці, інтелектуальний капітал, структура зайнятості.*

Аннотація

В статье рассмотрен процесс интеллектуализации труда и развития новых форм занятости, взаимодействие инновационного процесса и рынка труда, стимулирование развития инновационных форм занятости, функции интеллектуального капитала, которые раскрываются в пространстве занятости.

Ключевые слова: *занятость населения, интеллектуализация труда, интеллектуальный капитал, структура занятости.*

Annotation

The paper considers the process of intellectualization of labor and the development of new forms of employment, the interaction of the innovation process and the labor market, encouraging the development of innovative forms of employment, functions, intellectual capital, which opened in the space of employment.

Key words: *employment, intellectualization of labor, intellectual capital, structure of employment.*

УДК 338.242:334

**Біла І.С.,
к.е.н., ст. викладач кафедри економічної теорії,
Петришина Н.В.,
к.е.н., ст. викладач кафедри економічної теорії,
Національний педагогічний університет
імені М. П. Драгоманова**

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку вітчизняної економіки переконливо доводять необхідність серйозного осмислення концептуальних проблем її генезису та знаходження оптимальної і ефективної взаємодії державного та підприємницького секторів. Стратегічне значення активізації їх співробітництва в умовах слабкості, інверсійності та деформованості ринкових відносин пов'язано зі значними можливостями й потребами підприємництва у здійсненні реструктуризації економіки, створенні ефективного конкурентного середовища, активізації інноваційних процесів, підвищенні інвестиційної спрямованості економіки, забезпеченні довгострокового соціально-економічного зростання, тобто вирішення цілого ряду важливих соціально-економічних питань.

Відсутність сприятливих умов для достатнього розкриття потенціалу підприємництва в економічній практиці України актуалізує необхідність створення ефективною системи участі держави у забезпеченні його функціонування на новій, якісній основі, яка б цілком відповідала цілям економічного розвитку, враховувала національні особливості та стала б дієвим механізмом взаємодії держави і бізнесу у ринкових умовах. У зв'язку з цим, виникає потреба у комплексному дослідженні особливостей державно-приватного партнерства в Україні в сучасних умовах. Останнє дасть можливість виявити проблеми та актуалітети розвитку такої форми взаємодії держави і бізнесу, але й обґрунтувати напрями підвищення її ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами взаємодії держави та приватного сектору, розвитку державно-приватного партнерства займаються такі вчені-економісти, як В. Варнавський, З. Варналій, В. Геєць, Я. Жаліло, І. Запатріна, О. Кужель, К. Ляпіна, К. Павлюк, О. Полякова, Л. Федулова та інші. Цими науковцями висвітлено методологічні і макроекономічні аспекти регулювання державою трансформаційної економіки та меж її втручання; розроблено ряд аспектів стосовно проблем відродження і розвитку підприємництва, в тому числі малого; запропоновано певні важелі механізму підтримки підприємництва у трансформаційній економіці; розглянута сутність, роль державно-приватного партнерства, висвітлено потенційні можливості та інтереси сторін у його використанні, виявлено широке коло переваг та недоліків такої форми партнерства. Однак, феномен державно-приватного партнерства потребує подальшого дослідження, саме з урахуванням особливостей його здійснення в сучасних умовах в Україні, за яких постає необхідність переосмислення взаємодії держави та бізнесу.

Постановка завдання. Метою даної статті є висвітлення особливостей державно-приватного партнерства в сучасних умовах в Україні.

Вклад основного матеріалу дослідження. Дослідження означеної проблематики передбачає, на нашу думку, розгляд сутності та ознак державно-приватного партнерства, виявлення

характеру взаємодії держави і бізнесу через проблеми їх взаємозв'язку та з'ясування особливостей державно-приватного партнерства в економіці України.

Правовою базою державно-приватного партнерства в Україні є Закон України «Про державно-приватне партнерство» (01.07.2010 р.). Згідно цього нормативно-правового акту, під державно-приватним партнерством розуміють систему відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та користуванні (експлуатації) такими об'єктами [4]. Вчені-економісти уточнюють та доповнюють трактування даного поняття. У вітчизняній господарській практиці державно-приватне партнерство перебуває на стадії формування, що позначається на малочисленності досліджень означених аспектів. Так, М. Циганкова акцентує увагу на унікальності механізму державно-приватного партнерства, який дозволяє реалізовувати інвестиційні проекти без використання фінансових пільг [8, с. 102]. На думку К. Павлюка та С. Павлюка, трактування поняття державно-приватного партнерства включає конструктивну взаємодію держави, приватного сектору, громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності [6].

Російський вчений В. Варнавський стверджує, що державно-приватне партнерство – це інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності [1, с. 34]. Англійський учений Г. Ецковіц акцентує увагу на дослідженні питань формування нового інституціонального середовища як передумови мотивації приватного сектора до участі у державно-приватному партнерстві [3].

Характерними ознаками державно-приватного партнерства є наступні:

- сторонами державно-приватного партнерства є держава, в особі органів державної або муніципальної влади і приватний бізнес, в особі виконавця і постачальника ресурсів;
- взаємодія сторін закріплюється на офіційній, юридичній основі;
- взаємодія сторін має рівноправний характер та довгострокову перспективу;
- державно-приватне партнерство має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість;
- у процесі співпраці сторін об'єднуються їх ресурси і вклади;
- фінансові ризики і затрати, а також досягнуті результати розподіляються між сторонами у наперед визначених пропорціях;
- метою такого партнерства є реалізація суспільно-важливих проектів та програм у масштабах всієї країни або ж окремих регіонів [6; 5];
- забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством [4];
- поєднання ресурсів державного і підприємницького секторів для досягнення спільної мети;
- направленість на реалізацію спільних завдань та інтересів держави і підприємницького сектору.

Як бачимо, феномен державно-приватного партнерства в науці є цілком визначеним явищем. Однак, варто зазначити, що взаємодія держави і бізнесу не завжди має конструктивний характер. Останнє виключало б наявність недоліків, а, отже, і необхідність шляхів підвищення якості такої співпраці. Отже, на наше переконання, державно-приватне партнерство має альтернативність наслідків – стимулювання або стримування розвитку національної економіки. Крім того, сумнівним є твердження про паритетність та рівноправність представлених партнерів – держави і бізнесу. Прикладом є вітчизняна дійсність, коли держава не виступає виразником суспільних потреб, а представляє інтереси пануючих в економіці фінансово-промислових груп. У зв'язку з цим, є підстави та необхідність досліджувати проблеми державно-приватного партнерства в Україні.

Серед основних проблем реалізації державно-приватного партнерства слід, на нашу думку, виділити наступні:

- корупційність надання преференцій суб'єктам господарювання, рейдерство та криміналізація владних структур як ознака взаємодії приватних та державних секторів;
- непрозорість механізму проведення державних закупівель, що характеризується обмеженням бюджетних асигнувань, нецільовим використанням державних коштів, неналагодженою системою контролю за виконанням зобов'язань, наявною репутацією держави як ненадійного і неплатоспроможного замовника;

— наявність значних ризиків та існування слабких недієвих механізмів їх диверсифікації для приватного інвестора в разі співробітництва із державою;

— відсутність достатньої культури, управлінських методик, навичок та практики взаємодії держави і бізнесу на паритетних основах, що послаблює отримання позитивного ефекту від такої форми співпраці;

— незацікавленість державного сектору в участі у спільних з приватним сектором проектах через обмеженість та нестачу державних фінансових і матеріальних ресурсів;

— мінливість та нестабільність законодавчої бази та політичної ситуації в країні, що посилюють суперечності взаємодії державного і приватного секторів;

— функціонування корпоративного сектору економіки, представленого бізнес-групами на галузевому або регіональному рівнях із міцними внутрішніми зв'язками, які характеризуються особистими взаємовідносинами з представниками органів державної влади;

— низький авторитет держави в суспільстві та недовіра приватного сектору до можливостей ефективної і продуктивної співпраці держави і бізнесу тощо.

Визначені нами проблеми державно-приватного партнерства в Україні дозволяють констатувати, що характер взаємодії держави та бізнесу у вітчизняній економіці відрізняється хаотичністю, розрізненістю зусиль, різноспрямованістю їх діяльності та неналагодженістю механізмів їх взаємодії. Останній втілюється у певних особливостях державно-приватного партнерства, якими, на наше переконання, є наступні:

1. Наявність різних позаринкових форм впливу на державно-приватне партнерство – корупція, криміналізація суспільства, поширення тіньової економіки тощо. Саме існування тіньової економіки і різних форм девіацій в економічному житті, з одного боку, загострюють і мультиплікативно посилюють негативні прояви кризових явищ в економіці, особливо в умовах трансформаційних змін, оскільки, чим суперечливішою, менш чіткою та інтенсивнішою є позиція держави щодо порушень своїх вимог економічними суб'єктами, тим більшим є рівень тінізації економіки. З іншого боку, наявність позаринкових форм впливу на державно-приватне партнерство нівелює зусилля держави в кризових умовах та не дозволяє виявити весь позитивний потенціал взаємодії держави і бізнесу, призводить до послаблення дієвості системи державного регулювання підприємництва. Так, за офіційними даними Міністерства економіки, рівень тіньової економіки в Україні у 2010 р. становив 37,4% від офіційного ВВП, тоді як, наприклад, у 2009 р. означений показник складав 34,9%, а у 2004 р. – 28% [2].

Найбільш небезпечними наслідками зростання обсягів позаринкових форм впливу на державно-приватне партнерство, на наш погляд, в посткризовий період у вітчизняній економіці є: руйнування офіційного сектору економіки, дестимулювання розвитку національного виробництва, що зумовлює наростання соціально-економічної нестабільності; втрата податкових надходжень, і, як результат, – ускладнення виконання державою своїх фінансових зобов'язань перед суспільством, посилення нерівномірності податкового тиску; скорочення інвестиційних ресурсів в Україні через ускладнення відкритого витрачання тіньовими структурами прихованого від оподаткування доходу та його витікання за кордон; можливість монополізації економіки через зниження ціни продукції тіньового сектору на величину несплаченого податку; недовіра і невідповідність управлінських рішень реальній дійсності через відсутність повноти та об'єктивності офіційної інформації про розвиток економічних процесів в Україні; поширення правового нігілізму, незахищеності громадян, недовіри до влади; формування негативного іміджу нашої держави в очах світового співтовариства через викривлений розвиток принципів демократичного суспільства.

Саме тому антитіньова та антикорупційна діяльність держави повинна стати одним із пріоритетів державної політики в сучасних умовах, що сприятиме прозорим та ефективним взаєминам між державою і бізнесом. Позитивні зрушення у напрямку усунення підґрунтя для існування тіньової економіки можливі лише за умови єдиної програми скоординованих дій держави для створення максимальної прозорості та врегульованості економічних відносин у суспільстві.

2. Функціонуванню державно-приватного партнерства притаманна внутрішня суперечливість – необхідність його розвитку, з одного боку, та скорочення участі держави в економіці, з іншого. Як цілком справедливо зазначає Ю. Тарануха, практика показала, що різке зменшення масштабів присутності держави в сфері підприємницької діяльності здатне знищити всю господарську систему [7, с. 340-342]. Варто зазначити, що, роблячи висновки про результативність та якість взаємодії держави та бізнесу, потрібно дивитися не на частку приватного чи державного секторів, а на ступінь реалізації поставлених задач і пріоритетів та досягнення корисного ефекту від можливих переваг.

Так, держава завдяки партнерству із бізнесом може отримати такі потенційні можливості: вирішення системних проблем розвитку; підвищення рівня конкуренції та зменшення рівня монополізації в країні; зміцнення соціальної стабільності економічної системи; зменшення рівня ризиків; зниження бюджетних видатків; залучення додаткових фінансових джерел; підвищення податкових і неподаткових надходжень до бюджету; покращення управління державними активами;

запровадження новітніх технологій; підвищення якості та ефективності державних закупівель; зростання інноваційної та інвестиційної складової розвитку економіки; прискорення розбудови інфраструктури; збереження права власності на майно тощо. Що ж стосується бізнесу, то серед його можливих переваг слід назвати: розширення власних інвестиційних можливостей; пряма державна підтримка та участь; можливість довгострокового розміщення інвестицій під гарантії держави; використання світового досвіду; підвищення прибутковості підприємницької діяльності за рахунок збільшення продуктивності праці та використання нововведень тощо [5, с. 149; 6].

Реалізація визначених переваг для приватного і державного секторів пов'язана із функціональним змістом державно-приватного партнерства – здатністю виступати в якості урівноваженої сили по відношенню до всіх учасників ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, дослідження сутності, ознак, проблем та особливостей державно-приватного партнерства в Україні дозволяють зазначити, що слабкість взаємодії держави та бізнесу не дозволяє виявити весь позитивний потенціал такої співпраці та стати універсальним механізмом для вирішення низки завдань соціально-економічного розвитку країни в сучасних умовах. Виявлення засобів вирішення проблем розвитку державно-приватного партнерства в Україні стане напрямом наших подальших досліджень.

Бібліографічний список

1. Варнавский В. Парнерство государства и частного сектора / В. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 260 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
3. Etzkowitz Henry The triple helix: university-industry-government innovation in action / Henry Etzkowitz. – New York ; London : Routledge, 2008. – 164 p.
4. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 року № 2404-17 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17>
5. Канова О. А. Основні аспекти державно-приватного партнерства / О. А. Канова // Управління розвитком. – 2011. – № 21 (118). – С. 147-150.
6. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. – 2010. – № 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2010_17/stat_17/02.pdf
7. Тарануха Ю. В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике / Ю. В. Тарануха. – М. : «Издательство Дело и Сервис», 2003. – 368 с.
8. Циганкова М. О. Ідентифікація інвестиційного партнерства держави та бізнесу / М. О. Циганкова // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 101-116.

Анотація

В статті розглянута сутність та ознаки державно-приватного партнерства, визначено його проблеми та особливості в Україні. Встановлено, що хаотичність, розрізненість зусиль, різноспрямованість та неналагодженість механізмів державно-приватного партнерства у вітчизняній економіці не дозволяє виявити весь його позитивний потенціал для вирішення завдань соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: держава, бізнес, державно-приватне партнерство, державний та приватний сектори економіки.

Аннотация

В статье рассмотрена сущность и признаки государственно-частного партнерства, определены проблемы и его особенности в Украине. Установлено, что хаотичность, разрозненность усилий, разнонаправленность и неотлаженность механизмов государственно-частного партнерства в отечественной экономике не позволяет выявить весь его позитивный потенциал для решения задач социально-экономического развития.

Ключевые слова: государство, бизнес, государственно-частное партнерство, государственный и частный сектор экономики.

Annotation

In the article examines the essence and characteristics of public-private partnerships, identified problems and especially in Ukraine. Found that the randomness, fragmentation of efforts in different directions and not regulated public-private partnership in the domestic economy can not identify all its positive potential for solving social and economic development.

Key words: government, business, public-private partnership, public and private sector.

**Бурачек І.В.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Житомирський державний технологічний університет**

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Ретроспективний аналіз розвитку країн з ринковою економікою свідчить, що науково-технічний і технологічний прогрес здатні забезпечити великі корпоративні утворення, які об'єднують промислові підприємства, фінансово-кредитні структури, страхові компанії, науково-дослідні організації, інвестиційні та пенсійні фонди. Їх перевага полягає в консолідації потужних менеджерських, виробничих, фінансових можливостей для реалізації масштабних наукових досліджень та розробки різних видів інновацій; в подальшому реалізації інвестиційно-інноваційних проектів з метою розвитку власного бізнесу та розширення впливу на певних територіях. У зв'язку з цим, питання щодо вивчення особливостей формування корпоративного сектору економіки України є однією з актуальних проблем сьогодення, яке вимагає подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку та становлення корпоративного сектору в Україні досліджують такі вітчизняні вчені, як Л. Головова, Ю. Гончаров, С. Іщук, М. Камишанська, О. Коваленко, В. Семенюк, А. Сірко, М. Пугачова, Т. Римар, Л. Федулова, Т. Фролова та ін. Водночас питання особливостей становлення корпоративних відносин потребує подальшого наукового пошуку, що сприятиме формуванню адекватної оцінки процесу становлення та розвитку корпоративної власності в Україні.

Постановка завдання. Метою наукового пошуку є дослідження особливостей процесу становлення корпоративних відносин в економіці України, недоліків та наслідків, а також визначення напрямів подальшого розвитку корпоративних структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоратизація національних підприємств стає вагомим чинником їхньої ринкової активності. Корпорація як організаційна система управління, зазначає А. Алієв, є однією з наймасштабніших форм інтеграції компаній шляхом об'єднання акціонерних товариств та інших фірм різних сфер діяльності з метою розробки узгодженої політики діяльності [1]. В англійській інтерпретації термін «корпорація», крім значення окремої юридичної особи, має й інше значення – «велика група компаній», тоді як у німецькому економічному лексиконі останнє передається поняттям «концерн».

Сучасна корпорація завдяки акціонерній формі капіталу відкриває можливості для встановлення фінансового контролю над раніше незалежними економічними суб'єктами з метою включення їх у власну сферу прийняття управлінських рішень. На основі системи участі та перехресного володіння акціями формується гнучка модель виробничих та фінансових зв'язків між підприємствами, завдяки чому можливими є будь-які варіанти поєднання й диверсифікації. Ось чому є доцільним розгляд процесів формування корпоративних відносин в Україні.

Проблеми корпоративного управління пов'язані з відокремленням прав власності від прав управління (контролю) в умовах розпорошеності між численними акціонерами титулів прав власності. Для точнішого розуміння сутності проблеми корпоративного управління слід виходити з того, що «пучок правомочностей власності на компанію», включно з так званими кінцевими правами, виявляється розподіленим між окремими учасниками відносин. Подібний розподіл зумовлений порівняльними перевагами різних груп осіб – менеджерів, з одного боку, та власників (акціонерів) – з другого. Водночас така спеціалізація пов'язана з низкою ризиків, нівелювання яких є важливим чинником забезпечення ефективності системи корпоративного управління [11].

Процес формування корпоративних структур у вітчизняній економіці має досить суперечливий та непослідовний характер. Особливості їх формування у перехідній економіці зумовлені, насамперед, двома групами обставин: по-перше, це стереотипи свідомості людей, що звикли до застарілої централізованої системи господарювання; по-друге, це наслідки та результати реалізації визначених державою цільових напрямів і методів проведення ринкової інтеграції та структурної перебудови економіки України [3].

Як свідчать дослідження вітчизняних авторів [13; 9], формування корпоративного сектора в Україні після проголошення незалежності відбувалося у трьох напрямках:

- набуття досвіду у процесі розвитку підприємницької діяльності, що бере початок з кінця 80-х років ХХ століття;
- роздержавлення і приватизації невеликих державних підприємств, який отримав назву «малої приватизації»;

– шляхом корпоратизації, тобто приватизацією великих державних підприємств, на базі майна яких створювалися акціонерні товариства.

За даними обстеження 339 акціонерних товариств, проведеного Держкомстатом України та НДЕІ Мінекономіки у 1994 р. – 93,2% акціонерних товариств було створено саме в результаті приватизації та корпоратизації, а 6,8% – шляхом здійснення підприємницької діяльності. Зосереджені в державі значні виробничі потужності і, водночас, неспроможність їх належної експлуатації, через відсутність фінансових ресурсів, зумовлювали прискорення процесів приватизації [8].

Залежно від форм і методів можна умовно виділити три основних етапи приватизації в Україні [3]:

- 1) приватизація – це корпоратизація державних підприємств (1991-1994 рр.);
- 2) масова сертифікаційна приватизація (1995-1998 рр.);
- 3) індивідуальна грошова приватизація (з 1999 р.).

Так, в Україні офіційно було визначено й заплановано три основних способи приватизації й формування корпоративного сектора [11]: оренда державних підприємств трудовими колективами з наступним їх викупом та перетворенням на неподільне колективне («народне») підприємство чи акціонерне товариство закритого типу; корпоратизація (акціонування) державних підприємств із наступним відкритим продажем акцій через аукціони та комерційні й інвестиційні конкурси; масова безгрошова сертифікатна приватизація з рядом пільг для трудових колективів та керівників підприємств.

Специфічні особливості розвитку України, її соціально-економічні, ідеологічні та політичні реалії, трансформаційні процеси, відсутність недержавного сектора економіки (85,5% підприємств були власністю держави); необхідність прискорення темпів приватизації зумовили актуальність зазначених способів та етапів приватизації й корпоратизації [3]. Слід зазначити, що в основу моделі було покладено принципи соціальної справедливості та рівності розподілу й продажу державного майна, гарантування рівності прав громадян у приватизаційному процесі.

Початковим способом великої приватизації став вищезазначений перший варіант, але через ряд недоліків та головним чином із політичних міркувань був нереалізований. Примусова корпоратизація підприємств, тобто створення відкритих акціонерних товариств із 100%-м пакетом акцій на початку в руках держави торкнулася підприємств, що повністю перебували у державній власності й включалися до приватизаційних програм, а також орендних підприємств зі змішаною формою власності, у якій державі належало понад 75% статутного капіталу [3].

Підприємці прагнули освоїти нерозвинений ринок споживчих товарів і послуг. Це стало чинником первісного нагромадження значного приватного капіталу в Україні. Таким чином, розпочався другий етап – масова сертифікаційна приватизація, яка тривала з 1995 до 2000 р. У 1995 р. було випущено приватизаційні майнові сертифікати, а у 1998 р. близько 45,7 млн. українських громадян отримали їх, що становило 87,98% від загальної кількості населення. Згідно з планами всі громадяни мали використати право на свій пай у державній власності. Загалом за сертифікатними схемами було приватизовано 7074 підприємства, тобто 99,3% виставлених на аукціони. Це становить 47% від вартості державного майна [10].

У 1998 р. розпочався третій трансформаційний етап – перехід від масової до індивідуальної грошової приватизації великих об'єктів та залишкових пакетів акцій держави. На відміну від інших країн, український приватизаційний процес мав інший напрям, були допущені великі помилки сертифікатної приватизації. Програмою було передбачено індивідуальний підхід до приватизації, що означає підвищення інвестиційної привабливості об'єктів і ліквідності емітованих цінних паперів шляхом застосування процедури реструктуризації організаційної структури підприємств та їх боргів.

Об'єктами приватизації, насамперед, стали промислові гіганти, підприємства-монополісти, що належали до галузей, приватизацію яких планували здійснити пізніше. Лише 25% майна отримали номінальні власники сертифікатів, які не були працівниками приватизованих підприємств, а дві третини великих і середніх підприємств потрапили у власність керівників і працівників підприємств. Таким чином, 80% населення одержали лише 25% державної власності, відповідно, про рівність і справедливість такого розподілу прав власності говорити не доводиться [6].

Після закінчення сертифікатних аукціонів значна кількість приватизаційних сертифікатів, так само, як і житлових чеків, «зависла» в системі аукціонних центрів та обслуговуючих їх банках, а процедури їх погашення або повернення населенню були відсутні [7]. Обмінявши сертифікати на акції, кілька десятків мільйонів акціонерів були позбавлені можливості вільно реалізувати належні їм акції, не говорячи вже про інші задекларовані фундаментальні права акціонера [4]. Відповідно до зарубіжних моделей, першочерговими об'єктами приватизації мали бути торгівля, побутове обслуговування та громадське харчування, щоб забезпечити формування ринкової інфраструктури в Україні.

Слушною є думка дослідника проблеми А. Сірко стосовно того, що практика широкомасштабної корпоратизації й приватизації підприємств в Україні фактично не мала соціально орієнтованої спрямованості, а тому дискредитувала саму ідею трансформації власності в інтересах суспільства. Клас нових власників сформувався переважно за рахунок галузевої й регіональної номенклатури, адміністрації підприємств, трудових колективів, нових підприємців і тільки частково за рахунок працівників і утриманців бюджетної сфери [12]. Отже, можна зробити висновок, що у ході приватизації

акціонерна форма організації підприємництва була використана з метою, прямо протилежною їй, заради якої вона створювалася.

Приватизація мала бути прозорою і носити соціально-орієнтований характер. Насправді, вийшло так, що керівники підприємств після роздержавлення останніх, маніпулюючи своїми підлеглими, скуповували у них за безцінь акції, формували контрольний пакет та ставали власниками підприємства. Що стосується розпорядження населенням приватизаційними майновими сертифікатами, то і тут спостерігалася негативна тенденція, коли певне коло осіб за низькими цінами скуповувало приватизаційні майнові сертифікати у необізнаного населення та в подальшому їх використовувало у власних цілях. Резюмуючи вищесказане, можна зазначити, що це стало можливим лише за рахунок поганої обізнаності населення на той час, безробіття та невилплат заробітних плат.

Значну кількість підприємств було приватизовано шляхом оренди з наступним викупом, котрі як організаційно-правові форми господарювання частіше вибирали закрите акціонерне товариство або товариство з обмеженою відповідальністю. Процес утворення великих корпоративних структур в Україні просувався повільно, оскільки великі підприємства тривалий час залишалися у державній власності, інвестиційних компаній на той час не було, оскільки не виникало потреби в акумулюванні капіталу. Тому, спочатку у формі відкритих акціонерних товариств створювалися лише комерційні банки та окремі підприємницькі структури [8].

Правове закріплення акціонерні товариства одержали з прийняттям законів України «Про господарські товариства» і «Про цінні папери та фондову біржу», якими було закладено підвалини формування ринку цінних паперів в Україні. На початок 2001 року форму власності змінили близько 102,6 тис. об'єктів, із них 32,8% – цілісні майнові комплекси (при цьому найбільш інтенсивно цей процес здійснювався протягом 1992-1998 рр., коли їх кількість становила 95,6% загальної кількості підприємств, приватизованих за весь період), 62,8% – структурні підрозділи підприємств та 4,4% – об'єкти незавершеного будівництва [9].

Сьогодні національний корпоративний сектор економіки України представлений такими його складовими:

- акціонерний – у вигляді первинних його елементів, зокрема, публічних і приватних акціонерних товариств, державних акціонерних компаній;
- похідний – інтеграційні формування (асоціації, корпорації, концерни, холдинги, дочірні підприємства та ін.);
- неакціонерний корпоративний сектор – включає інші господарські формування та підприємства, котрі підпадають під визначення корпоративних підприємств відповідно до вітчизняного законодавства [8].

Розглянемо динаміку розвитку корпоративного сектору в Україні, яка представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка розвитку корпоративного сектору в Україні

Види організаційно-правових форм	Рік, од.						
	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Акціонерні товариства, в тому числі:	34189	33293	32398	31504	30560	29495	28018
- публічне	-	-	-	-	-	194	926
- приватне	-	-	-	-	-	172	1326
- відкрите	12089	11345	10895	10406	10058	9480	7962
- закрите	22100	21948	21503	21098	20502	19649	17804
Асоціації	2516	2751	2841	2953	3057	3125	3180
Корпорації	609	824	842	849	862	866	872
Консорціуми	57	80	84	84	89	92	92
Концерни	380	406	403	400	396	390	387
Об'єднання	2123	1971	1880	1774	1717	1634	1598

Джерело: [14]

Динаміка розвитку акціонерних товариств в Україні засвідчила, що значна їх частка засновувалася як відкриті акціонерні товариства (приблизно 2/3 загальної чисельності), інша частка створювалася на засадах закритих акціонерних товариств. На теперішній час, у зв'язку з прийняттям Закону України «Про акціонерні товариства» від 2008 року, акціонерні товариства мають змінити свою організаційно-правову форму в межах таких типів товариств, як публічні та приватні. В загальному ж динаміка розвитку корпоративного сектору в Україні, свідчить про поступове зменшення кількості акціонерних товариств, концернів, об'єднань та зростання чисельності асоціацій, корпорацій, консорціумів.

Відповідно до висновків ряду науковців, постприватизаційна корпоративна практика виявила такі найбільш загальні форми (способи) перерозподілу власності [9]: скуповування (агресивне або «узгоджене») пакетів акцій на вторинному ринку; лобювання конкретних угод із пакетами акцій, що перебувають у державній власності (процедури залишкової приватизації, довірче управління);

добровільне або адміністративно-примусове «втягування» акціонованих підприємств до холдингів та промислово-фінансових груп.

Аналіз господарської практики дає змогу зробити висновок про те, що в Україні співіснує кілька моделей корпоративного управління [15], зокрема: модель «приватного підприємства», модель «колективної власності менеджерів», модель «концентрованого зовнішнього володіння», модель «розпорошеного володіння», модель «переважаючого державного контролю».

Цілком очевидно, що українська модель корпоративного управління перебуває у стадії формування і є перехідною конструкцією, в якій формально представлено елементи різних моделей. Йдеться, зокрема: про відносно розпорошену власність, що є ознакою аутсайдерської моделі. Ця особливість (за умови існування низьколіквідного ринку цінних паперів) нерозвиненої фондової інфраструктури є стримувальним чинником становлення корпоративного управління як системи реалізації прав акціонерів [15].

Тому, цілком логічним постає питання вдосконалення системи корпоративного управління в Україні. Ефективність корпоративного управління стає вирішальним фактором успішної роботи компаній в ринкових умовах. Для багатьох компаній, фінансових інститутів, бірж і урядів країн ця вимога ринку є на сьогодні однією з головних. За відсутності ефективної структури, що визначає взаємини ради директорів, виконавчого органу та акціонерів, українські компанії та економіка в цілому будуть постійно стримуватися в своєму розвитку нестачею капіталу.

Українські компанії мали б змогу конкурувати зі своїми західними колегами на основі позитивного досвіду. Основна умова – інвестування у відновлення інфраструктури, модернізацію виробництва, впровадження управлінських інформаційних систем з метою протистояти впливам зовнішнього ринку та політичних потрясінь. Недостатній розвиток корпоративного управління є інституційною перешкодою залучення зарубіжних інвестицій та активізації вітчизняної інвестиційної ініціативи.

Поліпшення рівня корпоративного управління є чинником підвищення інвестиційної привабливості та формування вторинного ринку цінних паперів [2]. Тому, з метою підвищення рівня корпоративного управління в Україні є доцільним: перехід до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IAS) та Міжнародних стандартів аудиту (ISA); запровадження єдиних принципів корпоративного управління; законодавче закріплення вимог щодо частки незалежних директорів у Наглядовій раді (для середнього бізнесу частка незалежних членів має складати 25%, для великого – більш, ніж 50%); запровадження єдиної методики регулярного розрахунку і публічного представлення індексів корпоративного управління; ініціювання та підтримка, у тому числі фінансова, державою судових позовів з боку міноритарних акціонерів з питань порушень правил корпоративного управління [5].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, процеси корпоратизації та приватизації є невід'ємними заходами політики інституційних перетворень економіки країни. Поетапне дослідження цих процесів дає змогу виявити причини, здійснити аналіз помилок, а також виокремити приховані потенційні резерви та можливості корпоративного сектору економіки в Україні, що в кінцевому результаті сприятиме розвитку виробничої та соціальної інфраструктури регіонів та держави в цілому.

Бібліографічний список

1. Алиев С. А. Факторы рыночной активности корпоративных структур и их влияние на систему управления / С. А. Алиев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 3. – С. 65-71.
2. Венгер Л. А. Еволюція формування системи корпоративного управління: світовий досвід та українська практика / Л. А. Венгер // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1 (67). – С. 26-34.
3. Головкова Л. С. Особливості формування та розвитку корпоративних структур в економіці України / Л. С. Головкова // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 7. – С. 60-68.
4. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П. А. Гохан ; [пер с англ.]. – [2-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 741 с.
5. Грабко Є. В. Особливості сучасного етапу розвитку корпоративного управління в Україні / Є. В. Грабко ; Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної Академії Державного Управління при Президентові України [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : http://www.confcontact.com/2007may/8_grabko.htm.
6. Десять років соціально-економічних перетворень в Україні: спроба неупередженої оцінки / [за ред. І. Бураковського]. – К. : К.І.С., 2002. – 120 с.
7. Информация о ходе приватизации государственного имущества в Украине за 2003 г. // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2004. – № 3. – С. 12-13.
8. Коваленко О. В. Розвиток корпоративно-інтегрованих агроформувань: зарубіжний досвід і українська практика / О. В. Коваленко // Економіка та управління. – 2011. – № 1. – С. 116-120.
9. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [під ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової]. – К. : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

10. Ларцев В. С. Українська приватизація у спогадах та роздумах // В. С. Ларцев, Г. М. Ключников. – К. : Поліграф-Інформ, 2001. – 479 с.
11. Ледомська С. Підсумки сертифікатної приватизації в Україні (1995-2000 рр.) / С. Ледомська, В. Ларцев // Економіка України. – 2001. – № 5. – С. 14-22.
12. Сірко А. В. Становлення і розвиток корпоративного сектору в перехідній економіці : дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.01 / А. В. Сірко ; КНУ. – К., 2005. – 46 с.
13. Спасибо-Фатєєва І. Корпоративне управління : [монографія] / Спасибо-Фатєєва І., Кібенко О., Борисова В. ; за ред. проф. І. Спасибо-Фатєєвої. – Х. : Право, 2007. – 500 с.
14. Україна у цифрах у 2010 році / Статистичний збірник. – Київ, 2011. – 252 с.
15. Уманців Ю. Формування української моделі корпоративних відносин / Ю. Уманців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dibpp/2009_8/N4-str10-13.pdf.

Анотація

У статті проаналізовано процес приватизації та формування корпоративного сектору економіки. Розглянуто основні проблеми в процесі становлення акціонерних товариств. Запропоновано деякі напрями подальшої роботи щодо покращення корпоративного управління.

Ключові слова: корпоративні відносини, корпоративний сектор, приватизація, моделі корпоративного управління.

Аннотация

В статье проанализирован процесс приватизации и формирования корпоративного сектора экономики. Рассмотрены основные проблемы процесса становления акционерных обществ. Предложены некоторые направления дальнейшей работы касательно улучшения корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративные отношения, корпоративный сектор, приватизация, модели корпоративного управления.

Annotation

In the article the process of privatizing and forming of corporate sector of economy is analyzed. The basic problems of establishment of joint-stock companies are considered. The article offers some further work assignments concerning the improvement of corporate management.

Key words: corporate relations, corporate sector, privatizing, corporate case frames.

УДК 332.145:37.015.6

Візіренко С.В.,
старший викладач, кафедра фінансів і банківської справи,
Запорізький національний технічний університет

ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ»

Постановка проблеми. Послідовний рух розвитку суспільства, як відомо, супроводжується зміною економічного укладу. Відомі економічні теорії – класична, марксистська, неокласична, інституціоналізм, маржиналізм, кейнсіанство та інші – по-різному трактували зміну економічних ладів. В контексті досліджуваної проблеми доречно звернутися до поглядів інституціоналістів У. Ростоу, Р. Арон, Д. Белл, Дж. Гелбрейт, Г. Мюрдаль, Е. Тоффлер та ін. Наприкінці ХХ ст. розвиток отримала концепція Д. Белла, що базувалася на протиставленні індустріальної й інформаційної економіки.

Своєрідною була теорія розвитку економіки інституціоналіста Е. Тоффлера, що базувалась на принципі хвиль (сільськогосподарська (або аграрна), індустріальна і інформаційна). Якщо Е. Тоффлер продовжував би свої дослідження в цьому напрямку і сьогодні, то його хвильова теорія збагатилася, мабуть, і четвертою хвилею – хвилею економіки знань, оскільки активізація процесів перетворення знання в безпосередньо продуктивну силу розвитку економіки і суспільства, особливо в другій половині ХХ ст., ознаменувало формування цілісної системи наукових поглядів, що отримала назву «економіка знань».

Економіка знань розкриває нову роль і місце інтелекту людини в сучасному суспільстві, вплив інформації як головної продуктивної сили і суб'єкта виробництва на розвиток регіонального простору. Знання сьогодні визнано вирішальним чинником економічного розвитку, інструментом інновацій, конкуренції та економічного успіху, завдяки саме якому можна створити конкурентоспроможну економіку, здатну забезпечувати сучасний рівень добробуту суспільства.

У літературі справедливо зазначається, що у сучасному суспільстві відбувається поступове заміщення традиційних індустріальних засобів виробництва новими, що продукують прогресивні

знання та інновації, посилюють взаємозв'язок «освіта – наука – виробництво» та підвищують значимість інтелектуального потенціалу [7].

Отже, нині існує нагальна потреба у перегляді існуючих та формуванні нових стратегічних напрямів розвитку як національної, так і регіональної економіки, оскільки економічне зростання, а також суспільний економічний поступ можливі тільки за умови переходу до економіки знань, у якій «порівняльні переваги» усе менше визначаються багатством природних ресурсів і все більше – інноваціями та застосуванням знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню зазначеної тематики присвячені численні публікації відомих науковців, зокрема: В. Василенко, В. Гейць, О. Кратт, Л. Федулова, Г. Андрощук, А. Гапоненко, С. Кацура, В. Лимар, О. Шевчук, О. Шмурікова, В. Білоцерківець, А. Лященко та ін., які характеризуються глибиною та широтою охоплення досліджених проблем. Їх розробки є ґрунтовними, проте проблема регіонального розвитку, розбудови економічного простору потребує подальшого дослідження у зв'язку з докорінною зміною внутрішніх і зовнішніх умов функціонування господарства регіональних систем, активізацією економічних трансформацій з орієнтацією на забезпечення комплексності й ефективності.

Постановка завдання. Розглянути генезис та тенденції притаманні розвитку поняття «економіка знань». Визначити періодизацію становлення економіки знань. Вивчити існуючі підходи щодо його трактування поняття «економіка знань» та сформулювати визначення даного поняття за відтворювальним підходом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ряд науковців стверджують, що «економіка знань» суттєво відрізняється від економіки індустріального типу, за якої накопичення багатства пов'язано з матеріальними активами. Інші вважають, що це лише наступна фаза індустріальної епохи, за якої добробут також визначається виробничим процесом, а нематеріальні активи лише підвищують конкурентоспроможність і не більше.

Дослідження сутності економіки знань з точки зору генезису передбачає визначення основних етапів її становлення – періодизації. За оцінкою більшості науковців, процес становлення економіки знань розпочинається в 60-ті роки ХХ ст., з початком науково-технічної революції [3, с. 45].

На основі узагальнення результатів економічних досліджень, приходимо до висновку, що періодизація становлення економіки знань за кількісним накопиченням наукових знань і перетворення науки в безпосередню продуктивну силу, включає п'ять етапів: «етап технологічного прориву», «етап конкуренції наукових знань та технічного удосконалення виробництва», «етап науково-інноваційної революції», «етап інформаційно-знаннєвої революції» та «етап цивілізації знань» (рис.1).

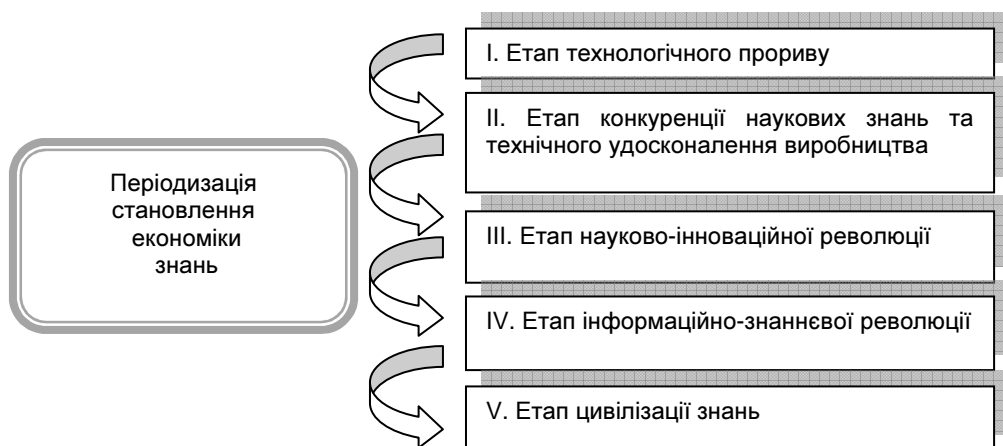


Рис. 1. Періодизація становлення економіки знань

Початковий період – остання третина ХVІІІ – ХІХ ст., так як протягом саме цього періоду здійснюються найважливіші кількісні накопичення наукових знань і перетворення науки в безпосередню продуктивну силу. Якщо до середини ХVІІІ століття економічне зростання ґрунтувалось на інституціональних змінах, що сприяли вигідній торгівлі та більш ефективному розподілу, то в подальшому факторами росту стали накопичення наукових знань і удосконалення на їх основі технологій.

Другий період – середина 60-х рр. ХХ ст. – характеризується якісними змінами: інтенсивним впровадженням науки у виробництво та ростом показників економічної діяльності. З цього приводу Н. Л. Фролова зазначала «Теоретична наука на базі накопиченого досвіду, знань і сучасної техніки... набула здатності робити відкриття з такою інтенсивністю, що ефективність їх впливу на рівень техніки та виробництва стала перевищувати вплив наявного рівня техніки, накопиченого обсягу технічних знань та виробничого досвіду. Виникла конкуренція наукових знань та технічного удосконалення виробництва: останнє в багатьох випадках стало більш вигідно розвивати на базі нових наукових ідей,

ніж на базі сучасної, ... техніки» [11, с. 103]. Отже, починаючи з середини ХХ ст., наука стає ведучим фактором в системі продуктивних сил: визначає темпи розвитку матеріального виробництва, диктує характер його технічних, організаційних та структурних змін, приймає участь в розвитку всіх компонентів цієї системи. Зазначена тенденція була передбачена ще К. Марксом, який вбачав виробництво майбутнього як «експериментальну, ... матеріально творчу та предметно поглинаючу науку» [9, с. 221].

Третій період починається в середині 60–70 – х років ХХ ст. Характерною рисою даного етапу є те, що наука починає виступати в ролі провідного фактора виробництва, який має вплив на всі інші фактори економічного розвитку. Фундаментальні дослідження все більш орієнтуються на вирішення масштабних техніко-технологічних задач, результатом яких є радикальні зміни в економіці, що, в свою чергу, сприяли розвитку самої науки. Даний етап слід визнати «етапом науково-інноваційної революції».

Четвертий період становлення економіки знань (середина 70-х – 90-х років ХХ ст.) слід визнати як «етап інформаційно-знаннявиробничої революції», тобто етап на якому поширення інформації та знань набуло найбільшої швидкості: інформаційна індустрія сприяє понад швидкій і масштабній обробці, передачі, збереженню, розповсюдженню та безперешкодному доступу наукових ідей та знань гігантському числу людей, на будь-якій відстані в режимі реального часу. В його рамках виникає інтенсивне оснащення виробництва комп'ютерною технікою і інформаційними технологіями, завдяки чому виникає можливість оптимізації економічних процесів, а в господарській діяльності поширенню енерго-, ресурсо-, матеріало-, працезберігаючих та екологічно чистих технологій. За словами М. А. Ігнацької відмінними рисами від попередніх етапів є те, що: «По-перше, поряд з виробництвом традиційних товарів, послуг, технологій, ... високо розвинуті країни, направляють все більшу частину національних ресурсів на розвиток сфери інформації, на формування нових знань, в першу чергу наукових, від яких залежить створення нової наукоємкої техніки та технологій, формуючих народногосподарський потенціал цих країн та забезпечуючи їх економічні та інші інтереси. По-друге, саме інтелектуальні ресурси, використані в новій інформації, знаннях та досвіді, є ключем до рішення основних проблем розвитку» [8, с. 15].

Слід зазначити, що деякі науковці даний період поділяють на 2-3 етапи з урахуванням етапів інформаційної революції, проте оскільки мова йде за генезис становлення економіки знань, не вважаємо за потрібне зазначений період поділяти.

П'ятим етапом (середина 90–х рр. – початок ХХІ ст.) розвитку економіки знань, варто визнати «етапом цивілізації знань» – етапом з підвищеною роллю знань в соціально-економічних процесах. Відмінними рисами цього етапу слід визнати:

по-перше, на даному етапі знання набувають ролі важливого компоненту доданої вартості, а інформація та знання, отримання, акумулювання та циркуляція яких полегшуються новими технологіями, являються основами для інновацій в управлінні виробничими та організаційними процесами;

по-друге, сьогодні створення завдяки знанням доданої вартості є процесом, при якому праця та засоби виробництва є нерозривно пов'язані і людина стає головним засобом виробництва;

по-третє, на відміну від простого процесу технічних інновацій, виникає не тільки збільшення чисельності працівників розумової праці, а й інтелектуалізація значної кількості видів професійної діяльності та підвищується рівень «автономності виробників» нового знання;

по-четверте, в сучасній економіці ідуть реальні процеси розвитку високих технологій та галузей інформаційного виробництва, що свідчить про все більшу залежність від знань;

по-п'яте, в новій економіці здійснюється дематеріалізація продукту, тобто змінюється структура продукту і його вартість, спостерігається зниження частки та значимості матеріальної складової продукту та зростання значимості вкладеного в нього інтелекту.

В процесі періодизації розвитку економіки знань встановлено, що розвитку економіки знань притаманні низка тенденцій, як стійких властивостей та ознак економіки знань: поступовість, віддання переваги знанням, інтелектуалізація, постійне оновлення, широке розповсюдження ІКТ, глобальність, сціетарність та цивілізація знань (табл. 1).

Теоретично будь-яку економіку, що розвивається, можна вважати економікою знань, оскільки кожна економіка створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого росту та конкурентоспроможності. [2, с. 55]. Відмінність економіки знань полягає в тому, що за умов трансформації до економіки знань, знання стають двигуном прогресу (технологічного, соціального тощо), чи виконують мінімально необхідну роль допоміжного чинника простого відтворення продуктивних сил: робочої сили та технологічної бази.

Порівняльну характеристику визначення поняття «економіка знань» подано в табл. 2.

Проте, перш ніж продовжувати дану дискусію щодо поняття «економіка знань», вважаємо за необхідне зупинитись на теоретичних основах економіки взагалі.

Основним поняттям економічної теорії є уява про обмін, тобто економіка по суті – це обмін предметами на будь-який товар, послуги, гроші тощо. Тож за звичайної ситуації виникає традиційний обмін об'єктами власності. Якщо ж розглядаючи «економіку знань», то маємо можливість спостерігати унікальну особливість, пов'язану з обміном і розповсюдженням знань. При звичайному товарообміні

власник втрачає власний предмет товарообміну (обмінює його на інший товар чи гроші), а при обмінні знаннями власник їх не втрачає, вони залишаються у власника, але в той же час їх отримує і інший власник. Це радикально змінює погляд на весь процес обміну, а оскільки так радикально змінюється погляд на процес обміну, то значить існуюча теорія має бути змінена. Отже, всі економічні моделі, в тому числі модель рівноваги, побудовані для стандартного процесу обміну, для економіки знань неприйнятні [5, с. 22].

Таблиця 1

Тенденції, притаманні розвитку економіки знань

Тенденції	Зміст тенденцій
Поступовість	Поступова трансформація індустріальної економіки в постіндустріальну з накопиченням якісних характеристик, з яскраво вираженими елементами інформаційної економіки.
Відання переваги знанням	Відбувається перетворення знання на важливіший фактор виробництва поруч із землею, працею і капіталом (тобто віддання переваги знанням), наука дедалі сильніше починає орієнтуватись на потреби економіки.
Постійне оновлення	Знання, навички, професії, враховуючи їх «короткий цикл» постійно оновлюються.
Інтелектуалізація	Виникає випереджаюче зростання знань-економічних послуг для бізнесу (різні види консалтингу, системна інтеграція, підготовка спеціалістів тощо), які відіграють велику роль у дифузії знань в галузях економіки і стимулюванні інновацій.
Широке розповсюдження ІКТ	Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) проникли практично в усі сфери діяльності і наразі є основною рушійною силою економічного розвитку.
Цивілізація знань	Здійснюється загальне усвідомлення важливості інформації і знань в економічному розвитку, переконаність політичних кіл, бізнесменів, менеджерів у ключовій ролі інновацій для забезпечення конкурентоспроможності.
Сціентарність	Спостерігається характерний для економіки знань розумний сціентизм, який спирається на ряд таких моментів, як інтеграційність та спеціалізація, індустріалізація, гетерархичність та інтерперсональність, мобільність, віртуалізація, гуманістичність і етичність.
Глобальність	Відбувається проникнення та подальший розвиток у XXI ст. наукоємних технологій в усі галузі виробництва і послуг, у повсякденний побут людей і є стовповою дорогою науково-технічного та економічного прогресу. Жодна країна, що претендує на помітну роль на світовій арені і прагне до забезпечення економічного зростання, підвищення і тривалості життя своїх громадян, не здатна вирішити цих завдань без концентрації зусиль на удосконаленні, зміцненні та максимально ефективного використанні свого науково-технічного потенціалу

Джерело : складено автором

Таблиця 2

Порівняльна характеристика визначення поняття «економіка знань»

Дослідник	Твердження поняття
А. Л. Гапоненко [4, с. 55]	Економіка, заснована на знаннях, або ж економіка знань – це економіка, яка створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого росту та конкурентоспроможності. Іншими словами, будь-яка економіка – і економіка стародавнього Вавилону, і стародавнього Єгипту, і економіка феодальних держав Європи, і економіка Англії і Франції 18 століття, і сучасна економіка розвинутих держав, і сучасна економіка африканських держав – заснована на знаннях в той чи іншій мірі.
Л. І. Федулова [10, с. 34]	Економіка знань – це економіка, яка створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання і конкурентоспроможності. У такій економіці знання збагачують усі галузі, всі сектори і всіх учасників економічного процесу. Вона не тільки використовує знання в різноманітній формі, але й створює їх у вигляді науково-технічної та високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг і освіти.
В. Геєць [6, с. 27]	Економіка знань «знань-економіка економіка» – це економіка, в якій і спеціалізовані, і повсякденні знання є джерелом зростання. В економіці знань визначальним є інтелектуальний потенціал суспільства, на який вона спирається і який становить сукупність повсякденних (буденних) і спеціалізованих (наукових) знань, які нагромаджені в свідомості людей та матеріалізовані в технологічних способах виробництва.
Г. Андрощук [1, с. 46]	Економіка знань – це те принципово нове утворення, яка має прийти на зміну економіці винищення і експлуатації природи, економіці сліпого бажання людини отримати максимум прибутку. Її основою є не споживацький мотив людини, а прагнення задовольнити свої потреби таким чином, щоб не завдавати шкоди природі, сприяючи при цьому її відтворенню.
М. А. Ажажа [2, с. 37]	Економіка, заснована на знаннях, відображає визнання того, що наукові знання та спеціалізовані унікальні навички їхніх носіїв стають головним джерелом і ключовим фактором розвитку матеріального та нематеріального виробництва, забезпечуючи стійкий економічний розвиток.

Результати проведеного аналізу дають підстави виокремити особливості економіки знань, які розкривають сучасний теоретичний підхід до її сутності:

перша – дискретність знання як продукту: конкретне знання або створено, або ні, не може бути знання і створеного на половину;

друга – знання, подібно іншим суспільним благам, будучи створеними, доступні всім без виключення;

третья – знання за своїм результатом є інформаційний продукт, а інформація, після того як її спожили, не зникає, як звичайний матеріальний продукт, а продовжує поширюватись та розвиватись;

четверта – відтворювальна природа знань: знання як процес породжує знання – новий технічний, технологічний рівень у виробництві продукту є базою для подальшого вдосконалення на основі первинного знання.

Отже, при дослідженні особливостей економіки знань встановлено, що ключовим з них є ідентифікація економіки знань: 1) як процесу створення знань на основі відтворювального підходу; 2) як продукту, що має споживчу та мінову вартість і є результатом виробництва знань (рис. 2).

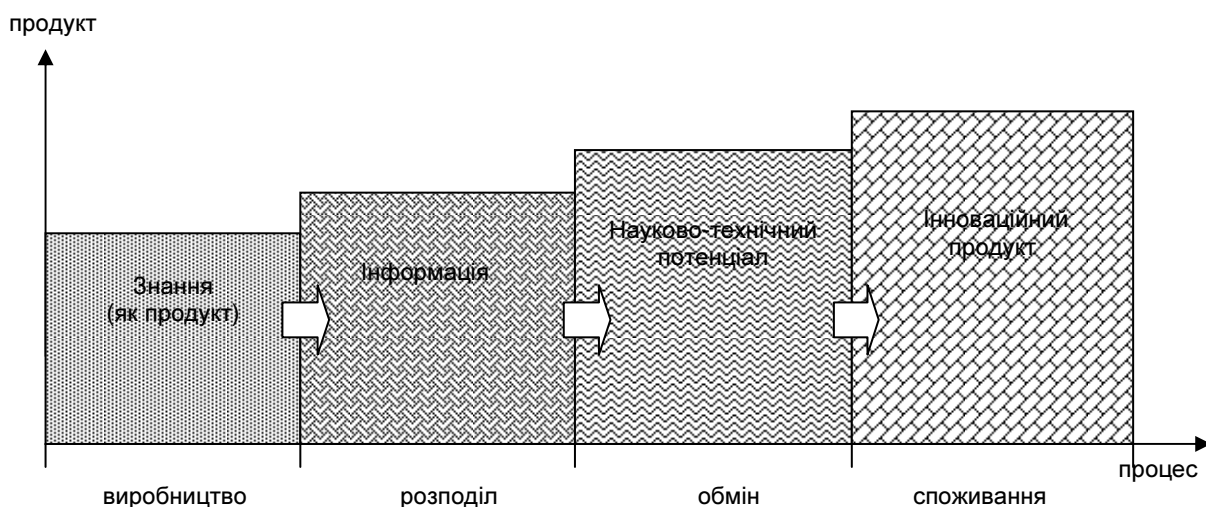


Рис. 2. Відтворювальний процес знання як продукту

Узагальнюючи результати досліджень сутності та змісту економіки знань, вивчення етапів її становлення та тенденцій розвитку, приходимо до висновку, що економіка знань – це закономірна і об'єктивно обумовлена, більш висока в порівнянні з індустріальною фазою (стадією) розвитку суспільства господарююча підсистема, за якої ключовими факторами економічного зростання є посилення впливу наукової та інноваційної діяльності, освіти, наукових та інформаційних технологій, які саме і дозволяють при динамічних змінах потреб суспільства генерувати безперервний потік нововведень у виробництво.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведених досліджень, приходимо до висновку, що періодизація розвитку економіки знань за кількісним накопиченням наукових знань і перетворення науки в безпосередню продуктивну силу, має включати не чотири (як загально визнано), а п'ять етапів, при цьому початковим періодом має бути визнана остання третина XVIII – XIX ст., так як протягом саме цього періоду були здійсненні найважливіші кількісні накопичення наукових знань і перетворення науки в безпосередню продуктивну силу. Отже, періодизація етапів розвитку економіки знань має включати наступні етапи: «етап технологічного прориву», «етап конкуренції наукових знань та технічного удосконалення виробництва», «етап науково-інноваційної революції», «етап інформаційно-знанневої революції» та «етап цивілізації знань».

Бібліографічний список

1. Андрощук Г. А. Прогнозирование инновационной деятельности на основе анализа активности глобальных фирм / Г. А. Андрощук // Проблемы науки. – 2006. – № 5. – С. 40-47. – Библиогр. : С. 46-47.
2. Ажажа М. А. Інвестиції в освіту як фактор інтелектуального прогресу / М. А. Ажана // Соціальна перспектива і регіональний розвиток : [наук.-пр. журн.]. – Запоріжжя : ТОВ «КСК-Альянс», 2007. – Випуск 2. – С. 37-40.
3. Варавва М. Ю. Этапы становления и тенденции развития экономики знаний / М. Ю. Варавва // Вестник ОГУ. – 2008. – № 85. – С. 45-51.

4. Гапоненко А. Л. Современный рынок знаний: понятие, участники, формы / А. Л. Гапоненко // Пробл. теории и практики управл. – 2010. – № 6. – С. 55-64.
5. Гапоненко А. Л. Управление знаниями / А. Л. Гапоненко. – М. : ИПК Госслужбы, 2001. – 52 с.
6. Економіка знань та її перспективи для України : [наук. доп.] / [Геєць В.М., Александрова В.П., Бажал Ю.М., Данько М.С., Дем'яненко В.В.] ; Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К., 2005. – 168 с.
7. Згуровський М. З. Шлях до інформаційного суспільства – від Женеви до Тунісу / М. З. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2005. – 3 вересня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.kraina.org.ua/ua/material/386>
8. Ігнацька М. А. Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа / М. А. Ігнацька. – М. : КомКнига, 2006. – С. 15.
9. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Т. 46. – ч. II. – С. 221.
10. Федулова Л. І. Економіка знань : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Любов Іванівна Федулова ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 600 с.
11. Фролова Н. Л. «Новая экономика» и сходимость научных парадигм в экономической теории нововведений / Н. Л. Фролова // Вестник Московского ун-та. Серия 6. Экономика. – 2004. – № 3. – С. 103-104.

Анотація

Розглянуто генезис та тенденції притаманні розвитку поняття «економіка знань». Визначено періодизацію становлення економіки знань. Встановлено існуючі підходи щодо трактування поняття «економіка знань» та дано авторське визначення даного поняття за відтворювальним підходом.

Ключові слова: економіка знань, періодизація становлення економіки знань, підходи до трактування поняття «економіка знань».

Аннотация

Рассмотрен генезис и тенденции характерные развитию понятия «экономика знаний». Определена периодизация становления экономики знаний. Изучены существующие подходы к трактованию понятия «экономика знаний» и дано авторское определение данного понятия за воспроизводительным подходом.

Ключевые слова: экономика знаний, периодизация становления экономики знаний, подходы к трактованию понятия «экономика знаний».

Annotation

Genesis and tendencies characteristic to concept development «economy of knowledge» is considered. The periodization of formation of economy of knowledge is defined. Existing approaches to concept interpretation «economy of knowledge» are studied and author's definition of the given concept behind the reproductive approach is made.

Key words: economy of knowledge, a periodization of formation of economy of knowledge, approaches to concept interpretation «economy of knowledge».

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 519.87:631.145

*Кінаш І.А.,
к.е.н., в. о. доцента кафедри соціальної
економіки та інформаційних технологій,
Подільський державний аграрно-технічний університет*

УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Постановка проблеми. Успішна виробничо-фінансова діяльність об'єктів господарської діяльності в умовах ринкових відносин залежить від багатьох чинників, у тому числі й повноти та своєчасності інформаційного забезпечення виробничої діяльності.

У сучасних умовах постійної і невпинної інфляції, за відсутності зусиль з боку держави щодо швидшого і повнішого врегулювання багатьох проблем, у тому числі й кредитування виробництва, діяльність багатьох підприємств постійно перебуває під загрозою повного краху або приречена до згорання виробництва.

Для успішного ведення комерційної діяльності підприємств, прийняття компетентних рішень керівник підприємства повинен мати у своєму розпорядженні оперативну інформацію про кон'юнктуру ринку на товари і групи товарів, точну, вичерпну, стислу інформацію, яка б легко сприймалася. Реалізація цієї задачі в повному обсязі можлива за умови використання сучасних інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні інформація стала важливим виробничим ресурсом, а комп'ютерні інформаційні системи докорінним чином змінюють управління підприємством. На сьогоднішній день інформаційні потреби українських підприємств залишаються досить актуальною проблемою в контексті становлення інформаційної економіки в Україні та розвитку ринку інформаційних послуг.

Інформація та інформаційні технології в управлінні підприємством розглядаються в працях українських економістів: В. Д. Базилевича, В. Л. Осецького, Д. М. Черваньова, А. А. Чухна та інших. До найвідоміших зарубіжних дослідників тематики стратегічного управління можна віднести Р. Джексона, А. Стрікланда, А. Томпсона, Р. Хісріка.

Проте в Україні ще недостатньо досліджені питання застосування інформаційних технологій у процесі прийняття управлінських рішень. Тому, наукове обґрунтування та розробка засад використання комп'ютерних технологій в процесі управління є актуальною проблемою ефективного розвитку підприємств.

Постановка завдання. Основним завданням нашого дослідження стало детальне вивчення особливостей застосування інформаційних технологій в управлінні сільськогосподарським підприємством, визначення ролі і значення інформації та інформаційних технологій у стратегічному управлінні сільськогосподарським підприємством, розробка рекомендацій щодо їх практичного запровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність функціонування підприємства багато в чому залежить від умінь керівника готувати й обґрунтовувати прийняті рішення. Умови ринкової (конкурентної) економіки висувають серйозні вимоги до якості, своєчасності, повноти, вірогідності економічної інформації, глибини аналізу економічних показників [1].

Інформаційно-програмне забезпечення сільгосппідприємств повинно гарантувати: оперативний бухгалтерський облік виробничо-фінансової діяльності; надійну і повну юридично-правову базу діяльності підприємств; бази даних постачальників і споживачів; бази даних науково-теоретичних знань і використовуваних технологій; отримання і постійну актуалізацію даних про кон'юнктуру ринку на ті чи інші товари і послуги тощо.

Практичне розв'язання проблем, пов'язаних із необхідністю забезпечення ефективної роботи підприємства, насамперед залежить від ступеня освоєння методів інформування та стратегічної інформації в управлінні сільськогосподарською діяльністю.

Реалізація концепції стратегічного управління в сільськогосподарських організаціях торкається всіх аспектів їхньої діяльності, однак, оскільки інформація – це предмет управлінської праці, а більшість важелів впливу суб'єкта управління на об'єкт мають інформаційний характер, потрібно дуже ретельно перебудувати наявну інформаційну систему, щоб сформувати інформаційне забезпечення

стратегічного управління згідно з обраними стратегіями [2, с. 106].

На базі стратегічної інформації приймаються стратегічні рішення, які безпосередньо визначають долю сільськогосподарської організації, впливають на її розвиток і життєздатність, а також на отримання прибутку.

Для ефективного управління сільськогосподарським виробництвом потрібно володіти великим обсягом різноманітної оперативної та об'єктивної інформації про структуру посівних площ, стан сільськогосподарських угідь, рослинності та ґрунтів, а також очікувану врожайність. Крім того, внаслідок зміни клімату планетарного масштабу (глобальне потепління) виникла необхідність перегляду існуючого агрокліматичного районування сільськогосподарських територій та стало актуальним питання корегування технологічних карт вирощування сільгоспкультур (оптимізація їх розміщення, корегування строків сівби та режимів зрошування і т.п.).

У розвинених країнах світу (США, Канада, Австралія, країни ЄС) для інформаційного забезпечення сільськогосподарського менеджменту всіх рівнів широко використовують різноманітні інформаційні системи, такі як:

- системи моніторингу стану агроресурсів та прогнозування урожайності сільськогосподарських культур;

- системи забезпечення контролю якості сільськогосподарської продукції;

- системи оперативного управління та оптимізації продукційних процесів;

- інформаційно-довідкові системи маркетингової спрямованості;

- аналітичні та моделюючі системи відстеження розвитку надзвичайних ситуацій та їх впливу на виробництво та якість сільськогосподарської продукції, та ще багато інших спеціалізованих інформаційних систем різноманітної спрямованості та рівня деталізації [7, с. 15-19].

У наш час сільське господарство потребує оптимізації виробництва з метою одержання максимального прибутку, раціонального використання ресурсів, у тому числі природних, захисту навколишнього середовища. Воно набуває нових особливостей. Звичайне сільське господарство перетворюється на «точне сільське господарство», яке передбачає ефективне та раціональне керування процесами росту рослин відповідно до їх потреб у поживних речовинах й умовах зростання [6, с. 25-27].

Очевидним є те, що застосування інформаційних технологій підвищує продуктивність й ефективність управлінської праці, дозволяючи по новому вирішувати багато завдань. Наприклад, інформаційні технології дозволяють зберігати величезну кількість даних (які людина просто не може запам'ятати), аналізувати їх і на основі результату, пропонувати найбільш ефективні рішення певних задач [3, с. 198-201].

Стратегічні інформаційні потреби організацій охоплюють усе, що може вплинути на довгострокову діяльність підприємства, непередбачені випадковості, пов'язані зі змінами у середовищі, в тому числі з форс-мажорними обставинами, навіть інформацію про події, які перебувають за межами безпосередньої діяльності та впливу, але можуть змінити долю підприємства. Стратегічні інформаційні потреби залежать від тих стратегічних цілей, які підприємство ставить перед собою [8, с. 112].

Структурною одиницею інформації є комерційна – це сукупність відомостей про ситуацію, яка складається у середині сільськогосподарської організації і на ринку різних товарів та послуг, насамперед на агропромислових ринках. Особливе призначення комерційної інформації полягає в тому, що вона дає змогу сільськогосподарським підприємствам проводити аналіз своєї комерційної діяльності, планувати її і здійснювати контроль за результатами цієї діяльності, тобто за отриманням прибутку. Але щоб здійснити комерційну діяльність сільськогосподарським організаціям, їм потрібна високоякісна інформація. Тільки за рахунок цього принципу використання інформації можливо прийняти ефективні й економічно обґрунтовані рішення [5, с. 123].

Зі вступом України до СОТ виникає необхідність в прискореному підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що неможливо без створення сучасної системи інформаційного консультативного забезпечення. На даний час його рівень не відповідає вимогам світового досвіду. Величезна кількість рекламної інформації щодо ресурсів і технологій через засоби масової інформації нав'язується аграрному виробництву. Вона не завжди є об'єктивною та науково обґрунтованою, що в багатьох випадках призводить до негативних наслідків для сільськогосподарських підприємств.

В цілому очевидно, що використання інформаційних технологій дозволить суттєво покращити систему інформаційного забезпечення АПК, що, безумовно, супроводжуватиметься підвищенням конкурентоспроможності вітчизняного аграрного виробництва, зокрема за рахунок більш раціонального і цілеспрямованого використання хімікотехногенних, біологічних, агрокліматичних ресурсів та покращенням екологічного стану природного середовища, зокрема ґрунтового покриву.

В умовах ринкової економіки одним з ключових факторів підвищення конкурентоспроможності є здатність підприємства не тільки забезпечити високу ефективність безпосередньо виробництва, але й

можливість виробника заявити про себе на ринку та вигідно представити своє підприємство, продукцію або послуги, а також оперативно отримати аналітичну та маркетингову інформацію необхідну для розвитку бізнесу. Як відзначалось, на даний час таку можливість надає всесвітня мережа Інтернет, послугами якої користуються підприємства великого, середнього та малого бізнесу у всьому світі. Мати власну веб-сторінку або сайт в Інтернеті стало звичайною справою. При цьому Україна є одним з найбільших і динамічних ринків Інтернет послуг. Кількість українських користувачів вже перебільшила 6 млн. осіб і постійно зростає. Нажаль наш аграрний сектор дуже слабо використовує можливості Інтернету, а сільськогосподарські підприємства майже відсутні в цій мережі.

Звичайно недостатня мережа в сільській місцевості сучасних комунікаційних ліній, нестача кваліфікованих фахівців та провайдерів є вагомими стримуючими факторами. Але суть проблеми полягає в необізнаності керівників і менеджерів аграрних підприємств щодо технічних можливостей підключення, рекламно-маркетингових та інших переваг використання Інтернету, недооцінка його значення для успішного ведення бізнесу. В будь якому випадку всі повинні розуміти, що без широкого використання сучасних інформаційних технологій, навіть при високому рівні ефективності виробництва, забезпечити достатній потенціал конкурентоспроможності практично неможливо.

Одним з найбільш відомих з цієї проблематики вітчизняних інтернет-проектів є сайт «Агроресурси» – «Банк даних сільськогосподарських підприємств» (WWW.agroresources.com.ua). Цей веб-проект поєднує два напрямки. Мета першого напрямку – забезпечення сільськогосподарських підприємств актуальною інформацією, зокрема з новітніх енергозберігаючих, екологічнобезпечних технологій ведення виробництва, сучасний стан і прогностичні оцінки ефективності використання агроресурсів. Другого – створення в Інтернеті банку даних аграрних підприємств, засоби якого дозволять не тільки представити своє підприємство і свою продукцію на власній веб-сторінці у всесвітній мережі, але й надають можливість проведення міні-тендерів для закупівлі ресурсів і послуг для власних потреб. Взяти участь у проекті дозволяє заповнення анкети сільськогосподарського підприємства, що розміщена на сайті [4].

Інформаційні технології допомагають не лише збирати гарний врожай щороку, але реалізовувати його дорого та вчасно, а також здійснювати управління господарством в цілому. Так доступність мережі Internet завдяки розвитку комп'ютерних та інших інформаційно-комунікаційних технологій приваблює все більшу кількість американських фермерів. Високі темпи розвитку ринку електронної комерції також дають надію на те, що у найближчому майбутньому продукцію сільського господарства можна буде придбати не виходячи з дому чи офісу.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, варто зазначити, що завдяки широкому використанню сучасних інформаційних технологій вдається досягти кращих результатів в аграрному секторі. Врожаї стають кращими, продукція – якіснішою. Виробники з будь-якої точки планети отримують можливість представити свій товар та продати його за гарною ціною. Тому необхідність фінансування впровадження електронної техніки в агропромисловий комплекс, підготовки кадрів, здатних створювати й застосовувати інформаційні технології в сільському господарстві, є очевидною.

Досвід розвинутих країн світу свідчить, що використання досягнень нових інформаційних технологій та систем інформаційного забезпечення є необхідними умовами та складовими успіху будь-якого підприємства. А, зважаючи на бурхливий розвиток інформатизації українського суспільства, необхідно ширше використовувати новітні інформаційні технології в управлінні підприємствами.

Бібліографічний список

1. Верников М. Руководителю предприятия Внедрение системы автоматизации, основные проблемы и задания / М. Верников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vernikov.ru>
2. Винарик Л. С. Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / Винарик Л. С., Щедрин А. Н., Васильева Н. Ф. – Донецк : Ин-т экономики пром-сти НАН Украины, 2002.
3. Вовк С. Г. Аспекти застосування систем підтримки прийняття рішень в управлінні сільгоспдприємством / Вовк С. Г., Жубрид М. Д., Цабак Н. І. // Вісник Львівського державного аграрного університету: економіка АПК. – 2007. – № 14. – С. 198-201.
4. Граничин О. Н. Информационные технологии в управлении / О. Н. Граничин, В. И. Киев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.INTUIT.ru>
5. Єрмошенко М. М. Комерційна діяльність посередницьких організацій : [навч. посібник] / М. М. Єрмошенко. – [2-вид.]. – К. : Національна академія управління, 2006. – 348 с.
6. Рунов Б. Информационные технологии и ведение «точного сельского хозяйства» / Б. Рунов // Аграрная реформа. Экономика и право. – 2002. – № 2. – С. 25-27.
7. Сайко В. Ф. Науковий супровід систем землеробства і агротехнологій / В. Ф. Сайко, П. І. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 12. – С. 15-19.
8. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : [підручник] / З. Є. Шершньова. – [2 вид. перероб. та допов.]. – К. : КНЕУ, 2004.

Анотація

У статті розглядається значення управлінської діяльності в аграрних підприємствах. Досліджено сутність сучасних інформаційних технологій як невід'ємної складової частини управлінського процесу. Визначено підходи, які можуть бути використані для вирішення завдань оцінки та підвищення ефективного розвитку сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: інформація, інформаційні технології, автоматизована інформаційна система, автоматизовані системи прийняття рішень.

Аннотация

В статье рассматривается значение управленческой деятельности в аграрных предприятиях. Исследована сущность современных информационных технологий как неотъемлемой составной части управленческого процесса. Определены подходы, которые могут быть использованы для решения заданных оценки и повышения эффективного развития сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: информация, информационные технологии, автоматизированная информационная система, автоматизированные системы принятия решений.

Annotation

In the article the value of administrative activity in agrarian enterprises is examined. Essence of modern information technologies as inalienable component part of administrative process is explored. Approaches which can be used for the decision of tasks of estimation and increase of effective development of agricultural enterprise are certain.

Key words: information, information technologies, automated informative system, automated systems of acceptance of decisions.

УДК 631.15/16:006.83

Балановська Т.І.,
кандидат економічних наук, доцент,
Борецька З.П.,
аспірант,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Жорстка конкуренція на світових ринках вимагає від учасників підприємницької діяльності йти в ногу із сучасними тенденціями, враховувати всі аспекти успішного функціонування і процвітання підприємства та узгодження взаємовідносин між виробниками, споживачами і суспільством в цілому. За таких умов удосконалення систем управління якістю в організаціях, забезпечення населення безпечною високоякісною продукцією, турбота про навколишнє середовище та раціональне використання природних ресурсів, а також покращення умов праці персоналу на робочих місцях, - ось орієнтири, до яких повинні прагнути підприємства для підвищення власної конкурентоспроможності та позитивного іміджу. Саме для довіри та регламентації відносин між учасниками світового ринку (виробниками, споживачами, постачальниками) були розроблені та впроваджені міжнародні стандарти, зокрема ISO серії 9000, ISO серії 14000, ISO 22000, OHSAS 18000, HACCP та інші.

Підприємства, які сертифікують свої виробництва відповідно до вимог вище згаданих міжнародних стандартів, завжди будуть на крок попереду, оскільки матимуть більше можливостей виходу на міжнародні ринки, підтвердження високої якості виготовленої продукції та, відповідно, зростаючу кількість споживачів.

Постановка завдання. Мета дослідження - проаналізувати особливості окремих міжнародних стандартів, а також розглянути переваги впровадження інтегрованих систем управління у підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний досвід з питань розвитку та впровадження механізмів управління якістю відображений у роботах зарубіжних вчених Е.Демінга, Дж. Джурана, К. Ісікави, Г. Тагуті, А. Фейгенбаума. Вагомий вклад у поширення та впровадження менеджменту якості внесли такі російські та українські вчені, як Ю.П. Адлер, Г.Г. Азгальдов, О.В. Аристов, У.Р. Бичківський, А.В. Гличов, Д.П. Лойко, О.І. Момот, О.М. Царенко, М.І. Шаповал. Принципи, методи та проблеми у сфері забезпечення якості та сертифікації досліджували вчені П.Я. Калита, Т.П. Калита, Ю.І. Койфман, М.І. Круглов, В.А. Нікітін, В.Г. Топольник та інші. Слід зазначити, що проблема впровадження інтегрованих систем досить нова і потребує подальшого всебічного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах зацікавленість до такої економічної категорії, як «якість» проявляють і виробники, і споживачі. Для підприємства виробництво конкурентоспроможної продукції, яка поєднує високу якість та помірну ціну реалізації, є запорукою успішної та прибуткової діяльності. Для споживача якість – це врахування та пропозиція сукупності необхідних характеристик у товарі чи послугі, що позитивно впливають на рівень життя людини та приносять задоволення від споживання.

Багато авторів [3; 4; 7], які досліджують проблеми якості, схилиються до думки, що «управління якістю – скоординована діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості».

Для ефективної діяльності в організації необхідною умовою є забезпечення, контроль та поліпшення якості як продукції, так і виробничих процесів, тобто підтримання алгоритму управління якістю. На нашу думку вдалим є визначення Л.Н. Тепмана, згідно якого «управління якістю - це дія на виробничий процес з метою забезпечення потрібної якості продукції», що включає три елементи: суб'єкт управління (хто діє); об'єкт управління (на що направлена дія) і сам процес дії [5].

Як зазначає О.М. Царенко, суть управління якістю «полягає в активному впливі на параметри об'єкта з метою усунення небажаних відхилень від заданих режимів роботи, у підтриманні стану впорядкованості, плановості і динамічної рівноваги з навколишнім середовищем, усуненні асиметрії, при якій елементи виробництва перебувають у невірноваженому і непропорційному стані, у наведенні порядку в їх взаємодії, забезпеченні розвитку і вдосконалення системи» [6].

У 1987 році для узгодження вимог щодо якості продукції та процесу її виробництва були розроблені міжнародні стандарти ISO серії 9000, які встановили чіткі вимоги до систем забезпечення якості. Розроблення та впровадження міжнародних стандартів ISO серії 9000 стало логічним продовженням розвитку процесу управління якістю, що пройшов ряд етапів, починаючи із зародження окремих елементів управління якістю, перехід до комплексного управління якістю і виділення його як самостійного напрямку у загальному управлінні підприємством, стимулюванні персоналу у забезпеченні якості на всіх етапах виробництва, задоволення потреб споживачів, гарантування високої якості продукції та глобальний підхід до сертифікації та відповідності міжнародним стандартам. Вимоги, які затверджені у стандартах серії ISO 9000, є універсальними і можуть бути застосовані на підприємствах різних галузей не залежно від розміру організації. Стандарти ISO 9000 не є обов'язковими до впровадження, але багато підприємств розуміють доцільність сертифікації для підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення кола споживачів, покращення надійності відносин з постачальниками.

За основу стандартів ISO серії 9000 було взято процесний підхід, за допомогою якого проходить розробка, впровадження й поліпшення результатів системи управління якістю, безперервність управління з метою підвищення задоволеності зацікавлених осіб, а також передбачений зв'язок з іншими системами управління. Використання даних стандартів дає змогу організації ідентифікувати сильні та слабкі сторони організації, провести порівняльну оцінку з узагальненими моделями, забезпечити основу для постійного поліпшення діяльності підприємства, провести заходи стосовно зовнішнього визнання.

Вичерпність природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища внаслідок агресивної людської діяльності призвів до розроблення та впровадження у 1996 р. другого за популярністю стандарту серії ISO з індексом 14000 - стандарт стосовно системи екологічного менеджменту. Система управління навколишнім середовищем – це частина загальної системи управління, яка охоплює організаційну структуру, діяльність з планування, обов'язки, відповідальність, досвід, методи, методики, процеси і ресурси для формування, здійснення, аналізу та актуалізації екологічної політики [1].

Рекомендації, наведені у стандарті ISO серії 14000, визначають, яким чином організація має регулювати свій вплив на навколишнє середовище, можуть бути використані як для зовнішніх потреб підприємства (демонстрація замовнику відповідності системи екологічного менеджменту сучасним вимогам), так і для внутрішніх потреб (як модель внутрішнього аудиту системи екологічного менеджменту). Основною метою даного стандарту є забезпечення підприємством охорони навколишнього середовища, запобігання його забрудненню та узгодження діяльності організації з соціально-економічними потребами.

Системи управління якістю і екологічного менеджменту подібні: обидві системи є частиною політики підприємства та очолюються вищим керівництвом; спрямовують свої зусилля на запобігання, а не виявлення і коригування; сприяють розвитку підприємства та підвищенню її конкурентоспроможності.

Сертифікація систем якості щодо виробництва певного виду продукції проводиться з метою підтвердження здатності виробника постійно випускати продукцію, яка відповідає вимогам нормативних документів, завчасно виявляти продукцію незадовільної якості та запобігати її виготовленню.

В Україні на кінець 2010 р. налічувалося 1893 чинних сертифікатів на системи управління якістю за ДСТУ ISO 9001–2001, 1569 сертифікатів на системи управління якістю за ДСТУ ISO 9001–2009 та лише 103 сертифікати на системи екологічного управління ДСТУ ISO 14001-2006 (табл.1).

Таблиця 1

Інформація щодо кількості сертифікатів на системи управління якістю та системи екологічного управління (станом на 31 грудня 2010 року)

Назва систем	Зареєстровано сертифікатів, кількість, шт.		Анульовано сертифікатів, кількість, шт.		Чинні сертифікати станом на 31.12.2010р.
	Разом	у т.ч. у 2010р.	Усього	у т.ч. у 2010р.	
Сертифікати на системи управління якістю за ДСТУ ISO 9001-2001	3195	5	1302	576	1893
Сертифікати на системи управління якістю за ДСТУ ISO 9001-2009	1622	1312	53	53	1569
Сертифікати на системи екологічного управління за ДСТУ ISO 14001-2006	136	18	33	4	103

Джерело: офіційний сайт ДП УкрНДНЦ [8].

Орган із сертифікації анулює сертифікат відповідності на систему якості у випадках виявлення під час технічного нагляду невідповідності системи якості підприємства чинним вимогам; виробник не може забезпечити відповідність новим вимогам у разі зміни правил системи сертифікації; протягом тривалого часу виробник не поставляє виробів; не виконав фінансові зобов'язання перед органом із сертифікації; подав офіційне прохання ануляції сертифікату відповідності [7].

Якість продукції залежить безпосередньо від людського фактора: сумлінного виконання персоналом поставлених завдань, освітнього рівня та загальної корпоративної культури, умов праці на робочих місцях, забезпеченість необхідними ресурсами для здійснення трудового процесу. Тому у 1999 р. був розроблений стандарт OHSAS 18001 «Система керування професійною безпекою і здоров'ям», який є сумісним із стандартами систем менеджменту якості ISO 9001 і систем екологічного менеджменту ISO 14001, що робить можливим створення інтегрованих систем управління.

Метою стандарту OHSAS 18001 є саме зниження фактичного несприятливого впливу на здоров'я, стан людей і запобігання небезпеці на виробництві, звільнення працівників від шкідливих і важких робіт, з одного боку, і підвищення привабливості умов праці – з іншого [4].

Виконання вимог стандарту OHSAS 18001 дає підприємству ряд переваг: підвищується рівень корпоративної культури, ідентифікуються реальні і потенційні небезпеки на робочих місцях, що призводить до поліпшення умов праці, зниження виробничого травматизму, запобігання можливості виникнення профзахворювань, також зменшуються прямі і непрямі витрати підприємства (наприклад, оплата лікарняних листів чи виплати, пов'язані із компенсацією втрати працездатності), покращується імідж організації.

Нині людство переймається глобальними проблемами (збереження навколишнього середовища) і більш вузькими особистими (якість та безпека харчових продуктів), оскільки в переслідуванні швидкого збагачення несумлінні товаровиробники виготовляють низькоякісну, а подекуди і небезпечну продукцію. Для мінімізації ризику від дії потенційно небезпечних чинників у харчових продуктах була розроблена система HACCP, основною концепцією якої є запобігання попадання чи виникнення шкідливих речовин, а не їх інспекція, тобто домінування превентивного підходу до забезпечення якості та безпечності харчів над ретроспективним.

Аналіз небезпечних чинників і критичні контрольні точки (англійською мовою Hazard Analysis and Critical Control Point - HACCP) – це попереджувальна система для безпечності харчових продуктів [3]. Принципи даної системи можна застосовувати на всіх етапах виробництва харчових продуктів, починаючи із основних методів землеробства, обробки та переробки сировини, виготовлення харчових продуктів, постачання у пункти реалізації та споживання, так званий ланцюг «з лану до столу». Метою HACCP є гарантування безпечності продукту для споживача, виявлення небезпечних чинників, які можуть виникнути на будь-якій виробничій ланці та контроль процесу виробництва.

Міжнародний стандарт ISO 22000 дозволяє організації планувати, розробляти, впроваджувати й оновлювати систему управління безпекою харчових продуктів, проводити аналіз та оцінку вимог споживачів щодо безпечності продуктів харчування, демонструвати виконання регулятивних вимог у галузі продовольчої безпеки зацікавленим сторонам.

За своєю структурою стандарт ISO 22000 схожий на стандарт управління якістю ISO 9001 і поєднує в собі управління якістю із забезпеченням безпеки харчових продуктів на основі HACCP.

Правові та організаційні засади підтвердження відповідності продукції, систем управління якістю, навколишнього середовища та персоналу в Україні регламентує Закон «Про підтвердження відповідності» [3].

У зв'язку із постійним поглибленням конкуренції та намаганнями передовими організаціями охопити всі сфери життєдіяльності, актуальним питанням стало розроблення та впровадження інтегрованих систем, які мають на меті поєднання вимог більше, ніж одного системного стандарту (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 22000 та ін.). Інтегрована система управління – це система, яка направлена на задоволення різноманітних очікувань декількома зацікавленими сторонами організації [3].

Найбільш активними щодо сертифікації за різними стандартами є середні підприємства (табл. 2). Це пов'язано з тим, що середні підприємства швидко реагують на зміни, які відбуваються на ринку, мають достатньо ресурсів для проведення сертифікації (на відміну від малих підприємств), більш мобільні, порівняно із великими підприємствами.

Таблиця 2

Інформація щодо кількості сертифікованих підприємств

Підприємства	Стандарти серії ISO 9001	Стандарти серії ISO 14001	Стандарти серії ISO 22000	HACCP	Стандарти серії OHSAS 18001	Інтегровані системи
Малі підприємства	532	23	22	27	7	12
Середні підприємства	765	34	47	76	14	41
Великі підприємства	223	22	20	18	14	29

Джерело: офіційний сайт УкрНДНЦ [8]

На нашу думку, інтегровані системи управління якістю мають великі перспективи щодо впровадження не тільки іноземними, а й вітчизняними підприємствами, оскільки виважена і діюча система здатна задовольнити усі зацікавлені сторони (споживачів, власників, постачальників, персонал та суспільство).

Поділяємо думку Т. Калити про дещо однобічну і вузьку зосередженість вимог лише одного стандарту (наприклад ISO 9001), що «направлена на задоволення лише однієї зацікавленої сторони – споживача; інші зацікавлені сторони розглядаються як ресурси, які потрібно використовувати, але не обов'язково задовольняти» [2].

Процес розроблення інтегрованої системи, а потім і впровадження її в життя є дуже складним і трудомістким. Важливим моментом є виділення поетапних кроків на шляху створення інтегрованої системи управління якістю: розроблення системи управління якістю на зразок стандартів ISO серії 9000, впровадження систем, що враховують питання мотивації персоналу, його соціальної захищеності, покращення умов праці, формування корпоративної культури (сертифікація відповідно до стандартів OHSAS 18001), приділення уваги та інтеграція питань стосовно системи захисту навколишнього середовища ISO серії 14000, дослідження взаємовідносин між підприємством та постачальниками, підприємством та споживачами, підприємством та суспільством. Але найважливішим є не «колекціонування» всіх можливих сертифікатів, а забезпечення дієздатної інтегрованої системи управління, де цілі і політика підприємства декларовані на папері, збігаються із реальними процесами, що відбуваються у підприємстві та за його межами.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах глобального ринку підприємствам, що прагнуть мати сталий розвиток, потрібен менеджмент, який забезпечував би їм досягнення конкурентних переваг. При цьому перед підприємствами постає необхідність у розробленні та впровадженні інтегрованих (розширених) систем управління якістю, які б враховували інтереси всіх зацікавлених сторін, сприяли підвищенню ефективності діяльності підприємства та підтримували його позитивний імідж шляхом мінімізації шкідливого впливу на навколишнє середовище, виготовлення високоякісної та безпечної продукції, покращення умов праці, мотивації та соціального забезпечення персоналу, дослідження і задоволення очікувань споживачів. При розробці таких систем управління якістю суттєвою підтримкою підприємствам було б створення багаторівневої та розгалуженої інформаційно-консультаційної системи в сфері якості, спеціалісти якої могли б надавати керівникам підприємств відповідні методичні рекомендації та практичні поради.

Бібліографічний список

1. ДСТУ ISO 14001-97. Системи управління навколишнім середовищем. Чинний від 01.01.98 р.

2. Калита Т.П. Интегрированные системы управления: что и куда интегрируем / Т.П. Калита // Хлебопекарское и кондитерское Дело. – 2010, №5. – С. 36–37.
3. Лойко Д.П. Управління якістю : навч. посіб – 2-е вид. / Д.П. Лойко, О.В. Вотченікова, О.П. Удовіченко, М.А. Котляр. – Львів : «Магнолія 2006», 2010. – 336 с.
4. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості : навч. посібник. / О.І. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.
5. Тепман Л.Н. Управление качеством : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (080100) / Л.Н. Тепман ; под ред. В.А. Швандара. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 352 с.
6. Царенко О.М. Управління якістю агропромислової продукції : навчальний посібник / О.М. Царенко, В.П. Руденко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 431 с.
7. Шаповал М.І. Менеджмент якості : підручник / М.І. Шаповал. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2007. – 471 с.
8. ДП Укр НДНЦ. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: сайту: http://www.ukrndnc.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=335&Itemid=54

Анотація

Розглянуто принципи та особливості основних діючих міжнародних стандартів на системи управління якістю, професійною безпекою та здоров'ям, безпекою харчових продуктів, екологічного менеджменту. Встановлено потребу у розробці та впровадженні інтегрованих систем управління якістю як одного із чинників конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: підприємство, система управління якістю, стандарт, сертифікація, інтегровані системи, конкурентоспроможність.

Аннотация

Рассмотрены принципы и особенности основных действующих международных стандартов на системы управления качеством, профессиональной безопасностью и здоровьем, безопасностью пищевых продуктов, экологического менеджмента. Установлено потребность в разработке и внедрении интегрированных систем управления качеством как один из факторов конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, система управления качеством, стандарт, сертификация, интегрированные системы, конкурентоспособность.

Annotation

Principles and peculiarities of basic acting international standards on system of quality management, professional safety and healthy, safety food products, ecological management are observed. Determined need in the development and implementation of integrated control systems by quality as one of the factors of competitiveness enterprises.

Key words: enterprises, system of quality management, standard, certificating, integrated systems, competitiveness.

**Новак Н.Є.,
к.с.-г.н., доцент кафедри
менеджменту та економіки підприємництва**
**Кравчук О.Я.,
к.е.н., доцент кафедри
менеджменту та економіки підприємництва,
Буцацький інститут менеджменту і аудиту**
**Василишин Х.А.,
Тернопільський національний економічний університет**

РОЗРОБКА ЗАГАЛЬНОКОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ПО ВИРОБНИЦТВУ МЕБЛІВ ЗА ІНДИВІДУАЛЬНИМИ ПРОЕКТАМИ

Постановка проблеми. Будь-який власник і керівник підприємства будують свою діяльність, сподіваючись на успіх. У свою чергу успіх керівника асоціюється з успіхом підприємства. Базою для обґрунтування можливостей здійснення обраних загальних стратегій є загальноконкурентні стратегії, конкурентні переваги підприємства загалом та окремих його підсистем. Виявивши і оцінивши основних конкурентів, підприємство повинно стратегії, за допомогою яких воно зможе отримати конкурентну перевагу, запропонувати товари вищої споживчої цінності. На підприємстві необхідним є формування «стратегічного набору», що відбиває специфіку функціонування та розвитку суб'єкта, рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі.

Аналіз конкурентного середовища та структури конкурентних сил дають підприємству дуже важливу й цінну інформацію для розробки стратегії конкуренції. Однак, ґрунтуючись тільки на цій інформації, підприємство не зможе виробити стратегії. Йому необхідно також ясно представляти своє положення в конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія конкуренції має свою історію в науковій економічній думці. Її засновником вважається Адам Смітт, який ще в 1776 році сформулював поняття конкуренції як певного виду суперництва, що впливає на зміну цін; її головний принцип «невидимої руки» [1, с. 131-133].

На основі дослідження наукових джерел встановлено, що вагомий внесок в розвиток теорії конкуренції здійснили такі вчені, як Азоєв Г., Макконнелл К., Портер М., Фатхутдінов та інші. Поняття конкуренції, запропоновані цими авторами, охоплюють різні її аспекти, і як правило, доповнюють одне одного [2, с. 103; 3, с. 277; 4, с. 124; 5, с. 64-66].

Питання конкурентної політики, забезпечення конкурентоспроможності продукції маркетинговими та іншими методами, формування конкурентної ринкової стратегії досліджувалися і знайшли відображення в працях відомих економістів. Дана проблема досить інтенсивно досліджується у працях Ансоффа Р., Алімова О.М., Бабича В.П., Градова А.П., Іванова Ю.Б., Клочка В.С., Козаченка С.В., Котлера Ф., Лукінова І. І, Маренича А.І., Пономаренка В.С. [6, с. 159-170; 8, с. 111-115].

Аналізуючи наукові розробки провідних економістів можна виділити такі групи стратегій: загальні для всієї організації в цілому; загальні конкурентні за окремими бізнес-напрямами; продуктово-товарні для кожного з напрямків діяльності організації (як з виробництва різних видів товарів, так і з надання різних послуг); функціональні для кожної з функціонуючих підсистем підприємства; ресурсні для забезпечення досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального та продуктово-товарного типів стратегій. Однак досліджувана проблема має ще ряд невирішених питань, зокрема, щодо розробки загальноконкурентної стратегії підприємств, які вимагають подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження взаємозв'язку між окремими чинниками формування загальноконкурентної стратегії розвитку підприємства на прикладі розробки маркетингової стратегії виробника меблів за індивідуальними замовленнями «Астер».

Для досягнення поставленої мети були поставлені наступні завдання: провести аналіз господарської діяльності та оцінити виробництво і асортимент основних видів меблів на «Астер»; провести маркетингові дослідження ринку меблів на якому діє досліджуване підприємство та дати оцінку чинникам його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління конкурентною поведінкою підприємства базується на розробці та ефективній реалізації зваженої, обґрунтованої конкурентної стратегії, яка передбачає забезпечення конкурентних переваг на тривалий період (5 - 10 років).

Сьогоднішню ситуацію стану ринку меблів в регіоні та в Україні можна назвати стабільно прогресуючою. Згідно даних спеціалістів, за останні п'ять років ринок меблів зріс в три рази, його щорічний приріст складає 25 – 30%. За даними операторів ринку сегменту виробників меблів за індивідуальними проектами в 2010 році значно випередив ріст галузі в цілому. Продаж даної категорії меблів збільшилися на 40 % при середньогалузевому зростанні на 25 – 30% [7, с. 70].

Використовуючи теорію конкуренції М. Портера нами застосовано схему аналізу фундаментальних факторів, які пов'язані з формуванням конкурентоспроможної стратегії підприємства. Щодо вивчення стану конкуренції в досліджуваній галузі нами визначається вплив на досліджуване підприємство п'яти фундаментальних факторів (рис.1).

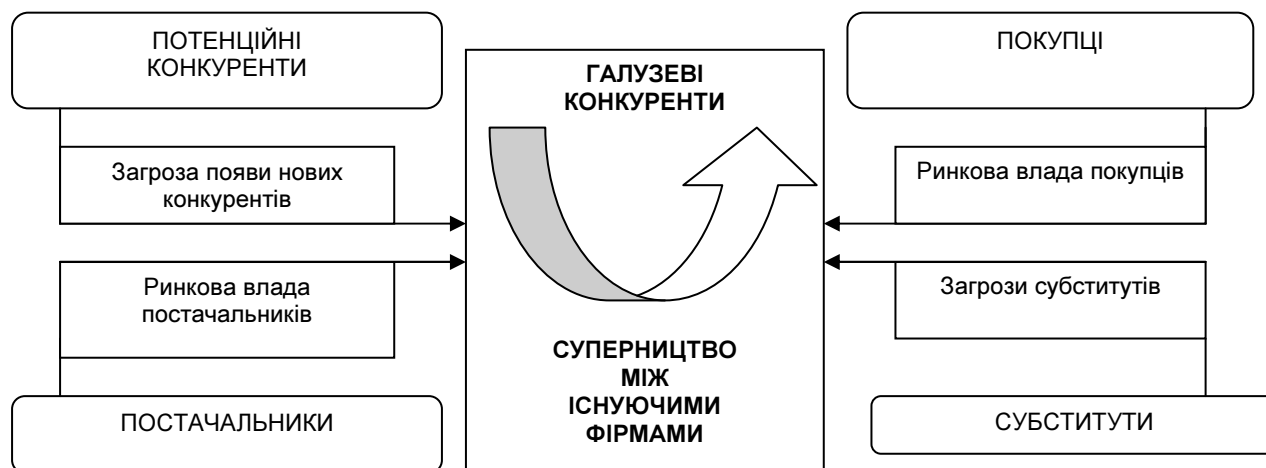


Рис. 1. Вплив на досліджуване підприємство п'яти фундаментальних факторів за М. Портером

Якщо підприємство не визначилося задумувалось з тим, якої стратегії воно дотримується, то є сенс «приміряти» результати на кожну стратегію окремо (по черзі). А потім прийняти рішення про вибір стратегії конкуренції (рис. 2).

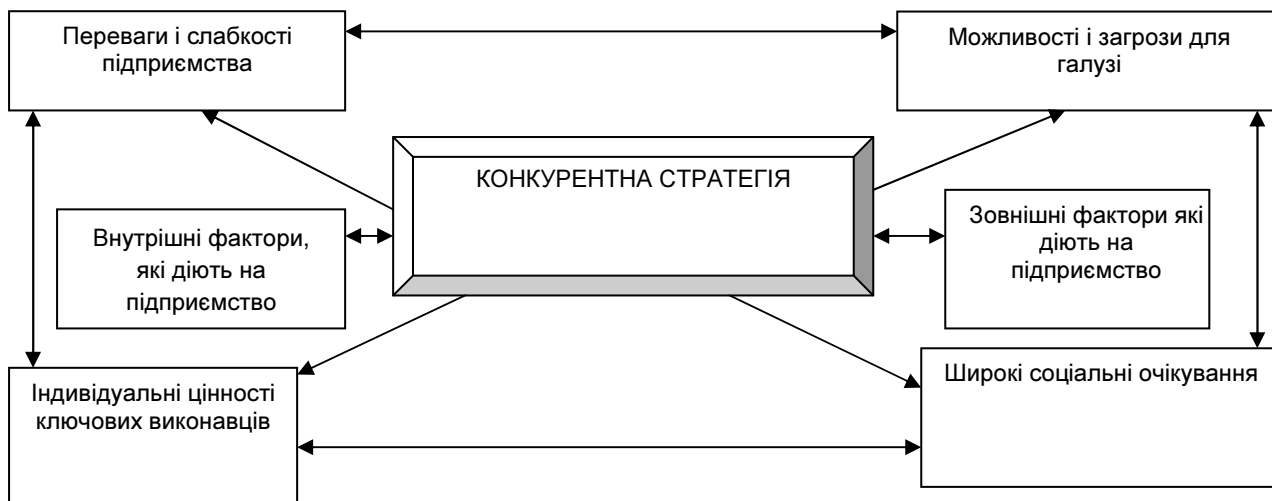


Рис. 2. Оцінка конкурентної стратегії підприємства

Згідно прогнозів, розвиток меблів в м. Тернополі на найближчі 7 років буде зростати на 11,2 – 15,5% щорічно. Найбільш оптимістичні показники зростання характерні для сегменту меблів для дому (15,5%). Меблі середнього цінового сегменту домінують в асортименті виробників.

Частка підприємств, які реалізують меблі середнього цінового діапазону, серед виробників меблів для дому, офісних меблів і спецмеблів склала відповідно 79%, 82% і 81%.

Опитування покупців в м. Тернополі виявили оптимістичну тенденцію. Незалежно від достатку, вони вважають краще заплатити дорожче і отримати за свої гроші гарантію і товар високої якості. Динаміка замовлень на індивідуальні меблі свідчить про щорічне подвоєння попиту на ексклюзивні меблі. Аналіз поведінки покупців показав – існує певна категорія людей (19%), яка готова зробити покупку під час першого візиту. 45% респондентів вважають необхідним відвідати всі місця продажу

меблів зі свого "списку" для того, щоб потім зробити свій вибір, 36% респондентів дотримуються думки, що краще обійти мінімальну кількість місць продажу перед тим, як зробити свій вибір.

Метою діяльності приватного підприємства «Астер» м. Тернопіль є: підвищення конкурентоздатності продукції; удосконалення заходів покращення виробництва та збуту продукції в умовах ринкових відносин; ефективне використання наявного виробничого потенціалу; створення сприятливих умов для ефективного виробництва та реалізації продукції. Предметом діяльності приватного підприємства є: виробництво меблевих рамкових фасадів та виробництво, реалізація, доставка меблевих виробів за індивідуальними замовленнями згідно ДСТУ 4414:2005.

Розробка конкурентної стратегії дає тривку конкурентну перевагу, тому ми звертаємо увагу керівництва підприємства на вирішення таких питань: де підприємство має найбільші шанси виграти конкурентну боротьбу; розробити такі характеристики продукції, які спроможні виокремити підприємство серед інших та залучити нових покупців; проводити політику нейтралізації конкурентних заходів супротивника, яка полягає у встановленні співвідношення «ціна-якість», укладанні вигідних контрактів, покращанні рівня обслуговування клієнтів. Ми запропонували підприємству такі напрями адаптації загальноконкурентних стратегій (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями адаптації стратегії конкуренції для підприємства

Напрямок	Характеристика
Пошук незайнятої ніші	Основний принцип підходу - концентрація зусиль на тому, чим не цікавляться лідери галузі. Результатом аналізу повинні бути визначення ринкової ніші, яка має достатній розмір і можливості для отримання прибутків.
Прийняття до конкретної групи споживачів	Зусилля повинні націлюватися тільки на пошук декількох, ретельно відібраних сегментів ринку за схемою «товар-споживач» Результати аналітичних процедур багато в чому залежать від правильних підходів до сегментації ринку за характеристиками товару, ціні, швидкості збуту, за географічним чинникам, типом сервісу.
Створення кращого товару	Необхідно знайти таке поєднання стратегій диференціації і сегментації, яке дозволило б створити товар високої якості для конкретних груп покупців. При цьому зусилля по аналізу збуту і маркетингу раціональніше фокусувати на споживачах, що цінують якість і зовнішній вигляд.
Проходження за лідером	Основна увага приділяється використанню внутрішніх ресурсів і управлінського досвіду з метою імітації дій лідерів, яка не викличе агресивної реакції з боку конкурентів.
Створення характерного іміджу	Розвиток переваг стратегії диференціації продукції шляхом створення у споживачів привабливого образу компанії, що добре запам'ятовується. Можливості компанії в області зниження цін за рахунок скорочення витрат, створення престижної якості у поєднанні з невисокою ціною, кращого обслуговування, проектування унікальних ознак товару, поліпшення роботи каналів збуту, лідерства в нововведеннях, незвичній рекламі.

В якості базової конкурентної стратегії для «Астер» ми пропонуємо стратегію диференціації. Метою впровадження даної стратегії є надання товару відмінних властивостей, які мають важливе значення для споживача та відрізняють товар від товарів конкурентів. Вірно розроблена стратегія диференціації надає підприємству можливість збільшити обсяги продажів, завоювати лояльність покупців до своєї продукції, мати постійну клієнтську базу.

Інструментом реалізації стратегії диференціації виступає позиціонування. Тактика позиціонування полягає у необхідності виробляти якісний товар і встановлювати невисокі ціни. Підприємство повинно зменшити витрати на випуск продукції, наймати додаткові висококваліфіковані кадри, розвивати свою систему збуту та розробити рекламу, яка б акцентувала увагу на високій якості при меншій ціні. У даного підприємства є свій сегмент ринку, в якому в нього є постійні споживачі продукції, але при цьому підприємство намагається розширити свої ринки збуту та здобувати нових споживачів, пропонуючи їм вигідні умови співпраці. Споживачі лояльніше ставляться до ціни на продукцію за умови, якщо вони знають, що товар відрізняється якістю та індивідуальністю.

Підприємство працює з постійними клієнтами та намагається розширити ринок збуту через рекламу в спеціальних виданнях (спеціалізованих журналах, газетах, на радіо і телебаченні), друк листівок і брошур про підприємство та його продукцію, створення власного сайту, участь в спеціалізованих виставках, що допоможе покупцям отримати повну інформацію про товаровиробника.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення конкурентоспроможності підприємства повинне здійснюватися за такими основними напрямками: підвищення технологічного рівня виробництва; раціоналізація організаційної системи; забезпечення виробничого процесу якісними сировиною та матеріалами; забезпечення та дотримання системи менеджменту якості; організація належного рівня обслуговування; проведення відповідної рекламної компанії.

Отже за результатами реалізації даної стратегії політики підприємству вдасться забезпечити довгострокові конкурентні переваги шляхом підвищення рівня конкурентоспроможності. Незалежно від

позиції на ринку, підприємство повинно: уважно стежити за своїми конкурентами, обираючи найбільш ефективну конкурентну стратегію і постійно коригуючи її відповідно до стрімких змін конкурентного середовища; спостерігати за споживачами і шукати новаторські методи підвищення споживчої цінності своїх товарів або послуг, порівняно з конкурентами. Підприємство повинно брати орієнтацію на ринок в цілому, приділяючи увагу і споживачам, і конкурентам.

Бібліографічний список

1. Бойківська Г. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства та її рівні / Г. Бойківська // Інноваційна економіка. – 2007. – № 2. – С. 131–133.
2. Азоев Г. Л. Конкурентні переваги фірми: підруч.[для студ. вищ. навч. закл.] / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – К. : Каравела, 2000. – 256 с.
3. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1998. – 400 с.
4. Портер М. Е. Стратегія конкуренції / М. Е. Портер [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К. : Основи, 2001. – 390 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособ. для ВУЗ / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЕКСМО, 2006. – 544 с.
6. Довгань Л. Є. Стратегічне управління : навч. пос. для студ. ВНЗ / Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. – К. : ЦУЛ, 2009. – 440 с.
7. Пікула М. М. Державне регулювання розвитку промислового виробництва деревообробної галузі / М. М. Пікула // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №4. – С. 69–76.
8. Юзьвак Л. І. Ефективність різних методів оцінки конкурентоспроможності продовольчих товарів / Л. І. Юзьвак // Вісник ХНУ. – 2007. – №6. – С. 111–115.

Анотація

В статті досліджено взаємозв'язок між окремими чинниками формування загальноконкурентної стратегії розвитку підприємства на прикладі розробки маркетингової стратегії виробника меблів за індивідуальними замовленнями «Астер».

Ключові слова: загально конкурентна стратегія, конкуренти, асортимент, маркетингові дослідження, споживачі, ринкова ніша, товар

Аннотация

В статье исследована взаимосвязь между отдельными факторами формирования общекомкурентной стратегии развития предприятия на примере разработки маркетинговой стратегии производителя мебели по индивидуальным заказам «Астер».

Ключевые слова: общекомкурентная стратегия, конкуренты, ассортимент, маркетинговые исследования, потребители, рыночная ниша, товар

Annotation

In the article investigates the relationship between different factors forming the overall competitive strategy development enterprise on the example development of marketing strategies furniture manufacturer under individual orders "Aster".

Key words: general competitive strategy, competitors, assortment marketing research, consumers, market niche, product

Нагайчук В.В.,
викладач кафедри фінансів і кредиту,
Вінницький інститут економіки ТНЕУ

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах господарювання власників підприємств цікавить не тільки досягнення поточного зростання величини прибутку, але й пошук шляхів максимізації прибутку в майбутньому. Для досягнення цієї мети на перший план виходять питання, пов'язані з ефективністю управління прибутком.

Головним напрямом, що забезпечує успіх та досягнення цілей управління підприємством в умовах ринкової економіки є управління якістю. «Управління якістю – це цілеспрямований процес скоординованого впливу на об'єкти управління для встановлення, забезпечення і підтримки необхідного його рівня якості, що забезпечує вимоги споживачів та суспільства в цілому» [6, с. 14].

Тому сьогодні акценти ставляться саме на якісні аспекти прибутку, що ґрунтуються на якісних характеристиках його формування, розподілу і використання та потребують концептуального підходу до управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління формуванням і використанням прибутку підприємства та удосконалення механізму управління ним в різних аспектах досліджували такі науковці, як: І. Бланк, А. Загородній, О. Зінченко, Т. Савицька, Р. Сайфулін, Р. Слав'юк, О. Турило, А. Шеремет та інші.

І. Бланк зазначає, що «управління прибутком – це процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві» [1, с. 25].

На думку А. Загороднього, «управління прибутком – це управління фінансовими результатами виробничо-господарської діяльності підприємства» [3, с. 356].

Однак у більшості наукових праць мало уваги приділено питанням управління якістю прибутку підприємства. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо управління якістю прибутку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концептуальний підхід до управління якістю прибутку ґрунтується на філософському розумінні сутності поняття «концепція», що пояснюється як система поглядів на процеси, спосіб розуміння, тлумачення подій, а також основна ідея будь-якої теорії та є одним з найбільш ефективних методів досягнення цілей та завдань у сфері управління якістю.

Такий підхід включає головну мету та основні принципи, комплексний аналіз, методи та моделі, організаційні і економічні засади, врахування зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку підприємства з позиції формування якісного прибутку.

Мета та цілі управління якістю прибутку визначають стратегію управління, основним завданням якої є забезпечення впровадження інновацій і якісно нових змін шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності. Це основний напрям зростання економічної ефективності підприємства, оскільки чим вищий рівень інноватизації виробництва та краща система його організації та управління, тим вищу якість прибутку отримує підприємство. На цій основі розробляються завдання, визначаються основні напрями та шляхи розв'язання цих завдань, необхідні ресурси й джерела їхнього забезпечення, встановлюється контроль за їх виконанням, що потребує створення необхідних економічних та інших умов у сфері управління.

Управління якістю прибутку підприємства розглядається як процес, оскільки представляє собою сукупність безперервних взаємопов'язаних дій. Ці дії, кожна з яких є процесом, називають управлінськими функціями. Зміст кожної функції управління визначається специфікою завдань, які розв'язуються в рамках конкретної функції. Якість прибутку як економічна категорія та чинник економічної безпеки будь-якого підприємства є об'єктом управління. Процес управління якістю прибутку здійснюється шляхом реалізації функцій: планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації і контролю.

Однією з найважливіших функцій управління є планування. Планування представляє собою неперервний процес підготовки рішень, направлених на досягнення цілей управління у сфері якості та конкурентоздатності.

Передумовою планування є прогнозування, що являє собою виявлення об'єктивних тенденцій розвитку підприємства в майбутньому, а також альтернативних шляхів розвитку та термінів їх здійснення. Прогнози будуються відповідно до мети, яка використовується як базис в операціях планування.

Приймаючи рішення та реалізуючи їх, управлінці мають виходити з перспектив функціонування підприємства, орієнтуючись на загальну стратегію розвитку. «Стратегія є визначенням основних довгострокових цілей підприємства та адаптацією курсів дій і розміщення ресурсів, необхідних для досягнення цілей» [8].

Тому важливо під час стратегічного планування враховувати усі фактори й аспекти подальшого розвитку підприємства для повного та обґрунтованого визначення величини та рівня якості прибутку відповідно до стратегічних цілей та завдань. В процесі стратегічного планування прибутку необхідно враховувати якість і ціну продукції, асортимент продукції та його відповідність вимогам ринку, кваліфікацію працівників, організаційно-технічний рівень виробництва та фінансовий стан підприємства.

Стратегічне планування прибутку та його якості має базуватись на системі показників, що направлені на оцінку не тільки величини, але й якості прибутку, що дозволить підприємству визначити раціональність джерел фінансування його розвитку, сформувати структуру доходів і витрат, забезпечити поточну та стратегічну платоспроможність і конкурентоспроможність підприємства.

Для цього здійснюють стратегічний аналіз управління прибутком на засадах моніторингу та обґрунтовування планів і програм дій на основі оцінювання стратегічних альтернатив.

Організаційна функція направлена на структурування всіх робіт організаційного характеру та розподіл їх по вертикалі та горизонталі для досягнення цілей, виконання рішень і планових показників в сфері якості та конкурентоздатності. Налагодження організаційних відносин між підрозділами, розробка політики кожного структурного підрозділу, формування центрів відповідальності різних типів, визначення цілей, завдань та сфер відповідальності персоналу у відповідності з обраною стратегією проводиться на етапі стратегічної організації.

Функція мотивації забезпечує активізацію праці кожного співробітника на якісне виконання робіт у відповідності з розподіленими функціями, планами і вимогами шляхом узгодження інтересів власників і найманих працівників, дотримання та підвищення соціальних стандартів згідно з темпами економічного зростання.

Контроль – це процес забезпечення досягнення мети. Існує три аспекти управлінського контролю. Перший – це точне визначення мети, яка повинна бути досягнута у визначений час. Цей процес ґрунтується на плануванні абсолютної величини прибутку та рівня його якості. Другий аспект – оцінка результатів, отриманих за певний період, і порівняння досягнутих результатів з запланованими. Третій аспект – коригування відхилень від затвердженого плану. Одна з можливих дій – перегляд цілей для того, щоб вони стали більш реальними та відповідали ситуації.

Отже, управління величиною та якістю операційного, інвестиційного, фінансового прибутку підприємства відображає сукупність взаємопов'язаних процесів планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації і контролю, які забезпечують реалізацію стратегії і тактики управління прибутком на етапах формування, розподілу та використання.

Управління величиною та якістю прибутку здійснюється на основі принципів системності, науковості, цілеспрямованості, комплексності, ієрархічності, взаємозв'язку, інноваційності, процесного підходу тощо.

Для реалізації принципів управління якістю прибутку, виконання функцій управління на всіх етапах руху прибутку та з метою отримання синергійного ефекту на підприємстві необхідно сформувати дієвий організаційно-економічний механізм управління якістю прибутку підприємства.

Значну увагу розробці організаційного механізму управління прибутком приділяє І. Бланк і відзначає, що «система організаційного забезпечення управління прибутком представляє собою взаємопов'язану сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень по окремих питаннях формування, розподілу та використання прибутку, та таких, що несуть відповідальність за результати цих рішень [2, с. 31-32].

Організаційно-економічний механізм управління прибутком підприємства являє собою сукупність відповідних принципів, методів, управлінських та організаційно-економічних заходів та іншого інструментарію, спрямованих на формування прибутку визначеної величини [4, с. 177].

У структуру механізму управління величиною та якістю прибутку входять наступні елементи:

– державне, правове і нормативне регулювання питань формування та розподілу прибутку підприємства, основними формами якого є податкове регулювання; регулювання механізму амортизації основних фондів і нематеріальних активів; регулювання розмірів відрахувань прибутку до резервного фонду; регулювання мінімальних розмірів заробітної плати та т. і. [2, с. 29];

– ринковий механізм регулювання формування та використання прибутку підприємства. Попит і пропозиція на товарному та фінансовому ринках формують рівень цін на продукцію, вартість залучення кредитів, прибутковість окремих цінних паперів;

– внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу і використання прибутку підприємства. Він формується в рамках самого підприємства, відповідно регламентуючи оперативні управлінські рішення з питань формування, розподілу і використання прибутків. Ряд аспектів може регламентуватися вимогами статуту підприємства. Крім того, на підприємстві може бути

розроблена та затверджена система внутрішніх нормативів і вимог з питань формування, розподілу і використання прибутків;

—система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком, наприклад: метод техніко-економічних розрахунків, економіко-статистичний, економіко-математичний, балансовий.

Внутрішній механізм має бути втілено у цілісній політиці управління прибутками, що формується у відповідності до поставлених цілей і включає в себе політику формування прибутку в процесі операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, а також політику розподілу і використання прибутку.

Підприємство отримує прибуток високої якості лише за умови ефективного якісного управління процесом його формування та розподілу і використання. Для цього на підприємстві розробляється політика формування прибутку, що визначає основні шляхи досягнення розроблених цільових показників, складовими елементами якої є політика формування доходів, податкова політика, політика управління витратами, політика управління ресурсами та політика управління ризиками.

Формування прибутку підприємства здійснюється переважно в процесі операційної діяльності, що є головним компонентом усієї господарської діяльності та головною метою його функціонування. Основними чинниками впливу на формування величини та якості операційного прибутку є обсяги та структура виробництва, обсяги реалізації, витрати, ціна та собівартість. Здійснення операційної діяльності пов'язано з капіталом, що вже інвестований в цей процес, у той же час як інвестування капіталу є предметом інвестиційної та фінансової діяльності.

Головним напрямом політики зростання прибутку в процесі фінансової діяльності є забезпечення підприємства необхідним обсягом капіталом з зовнішніх джерел на найбільш вигідних умовах та обґрунтування оптимального співвідношення власних і залучених коштів. Залучення додаткового капіталу із зовнішніх джерел збільшує суму операційних доходів, а зниження вартості залученого капіталу дозволяє підприємству відповідно знизити рівень операційних витрат. Таким чином, формування прибутку в процесі фінансової діяльності опосередковується додатковим формуванням операційного прибутку. Рівень додатково сформованого в процесі фінансової діяльності операційного прибутку характеризується різницею між рівнем рентабельності операційних активів і рівнем вартості додатково залученого капіталу.

Формування прибутку в процесі інвестиційної діяльності також носить підпорядкований характер щодо формування операційного прибутку. Інвестиційна діяльність впливає на формування операційного прибутку шляхом забезпечення зростання операційних доходів за рахунок збільшення обсягів виробництва (інвестування в виробництво) та зниження питомих операційних витрат (що досягається завдяки своєчасній заміні та оновленню фізично та морально застарілих видів виробничих основних фондів і нематеріальних активів). Об'єми інвестиційної діяльності, що характеризуються показниками валових та чистих інвестицій, є економічною базою формування величини та якості прибутку.

Політика розподілу прибутку передбачає розробку політики управління своєчасною сплатою податків й інших обов'язкових платежів з прибутку та політики оптимізації пропорцій розподілу прибутку, складовими елементами якої є дивідендна політика, політика участі персоналу в прибутку, інвестиційна політика тощо. Дивідендна політика підприємства представляє собою складову частину загальної фінансової стратегії і політики формування власних фінансових ресурсів, що полягає в оптимізації пропорцій між частинами прибутку, що споживається і капіталізується, з метою забезпечення зростання ринкової вартості акцій [7, с. 181].

Політика розподілу прибутку повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати зростання його ринкової вартості, інвестиційної привабливості шляхом формування належних обсягів інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників.

Результатом врахування інтересів усіх учасників господарського процесу є якість прибутку підприємства.

Основною метою політики розподілу прибутку є оптимізація пропорцій між капіталізованою частиною та частиною, яка йде на споживання з врахуванням стратегії розвитку та зростання ринкової вартості підприємства.

Цілісна політика управління прибутком дозволяє приймати ефективні управлінські рішення по всіх основних аспектах його формування, розподілу і використання в процесі поточного планування.

На основі політики управління прибутком формується система поточного планування формування, розподілу і використання прибутку, що передбачає розробку різних видів планів, основою яких є: цільові показники, розроблені в процесі формування політики управління прибутком; заплановані обсяги виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства; система розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат окремих видів ресурсів; діюча система ставок податкових платежів; результати аналізу прибутку за попередній період.

Основним видом поточного плану прибутку є план доходів і витрат операційної діяльності, метою розробки якого є формування суми чистого прибутку від операційної діяльності.

Всі поточні плани відображають показники формування і використання прибутку та розробляються на рік у поквартальному розрізі.

Крім системи поточного планування, на підприємстві розробляється система оперативного планування формування і використання прибутку, призначення якої – розробка системи бюджетів. Бюджет є оперативним фінансовим планом короткострокового періоду, що відображає витрати і надходження коштів в процесі здійснення конкретних видів господарської діяльності. Він деталізує показники поточних планів і є головним плановим документом, що доводиться до центрів відповідальності всіх типів.

Методи планування – це способи встановлення планових показників, тому вони мають бути адекватними зовнішнім умовам ринку та враховувати різноманітні шляхи досягнення основної мети підприємства – отримання стабільних прибутків високої якості та їх максимізація в майбутньому.

Основними цілями управління якістю прибутку підприємства є: максимізація обсягів прибутку високого рівня якості, максимізація ринкової вартості підприємства, зростання конкурентоспроможності у довгостроковому періоді, забезпечення ліквідності, платоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства.

Як свідчить практика, знання видів планів, методів планування та правильне визначення цілей не є достатніми умовами для ефективного планування, яке є можливим тільки за умови врахування наявного досвіду та попередніх результатів, встановлених причинно-наслідкових зв'язків, що досягається в процесі аналізу показників прибутку та його якості. Для цього необхідно систематично проводити аналіз формування, розподілу і використання прибутку, який є важливим складовим елементом механізму управління якістю прибутку підприємства.

Ефективність процесу управління якістю прибутку підприємства в значній мірі залежить від якості інформаційних даних, на підставі яких здійснюється постійний моніторинг процесу формування прибутку, оцінюється рівень операційного та загального прибутку та аналізуються чинники впливу на величину прибутку та його якість.

Джерелами інформації для прийняття управлінських рішень стосовно процесів управління прибутком та його якістю є дані маркетингового аналізу, фінансового та управлінського обліку, нормативно-довідкові показники. Основою інформаційної бази управління є показники фінансового обліку, на основі яких здійснюється комплексний аналіз, прогнозування та поточне планування. Перевагою показників цієї групи є їх уніфікованість, оскільки базуються вони на стандартизованих принципах обліку; регулярність формування; надійність (фінансова звітність є публічною та підлягає зовнішньому аудиту). Стандартизований порядок ведення фінансового обліку, встановлені нормативні терміни надання показників та високий ступінь їх надійності сприяють зростанню величини прибутку та підвищенню його якості.

Показники управлінського обліку формують інформаційну базу оперативних управлінських рішень відносно формування і використання прибутку та планування його в майбутньому періоді. Результати управлінського обліку можуть бути отримані відповідно до потреб на конкретний момент часу та структуровані за центрами відповідальності, конкретними процесам та в цілому по підприємству. Інформація, отримана в процесі управлінського обліку, відображає суму і склад витрат, а також суму і склад отриманих доходів, що є основними чинниками впливу на формування величини і якості прибутку підприємства. «Управлінський облік – це синтез методів і принципів обліку витрат, калькулювання собівартості, а також прогнозування, планування (бюджетування), аналізу і контролю» [5, с. 38].

При управлінні якістю прибутку підприємства необхідно, крім вищезазначених показників, використовувати показники оцінки якості прибутку, що характеризують якісні аспекти його формування, розподілу та використання і створюють умови для отримання стабільних прибутків, зростання економічної ефективності та розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Кожне підприємство згідно системно-цільового підходу до управління якістю прибутку на основі відібраних показників створює свою систему інформаційного забезпечення, орієнтовану на реалізацію стратегічних рішень, поточне і оперативне управління формуванням і використанням прибутку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, дослідження сутності управління якістю прибутку, визначення його мети, функцій, принципів та завдань створюють методичну основу для розробки дієвої системи управління якістю прибутку на підприємстві.

Бібліографічний список

1. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – [2-е изд., расш. и доп.]. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.
2. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998.– 544 с.– (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып 2).
3. Загородній А. Г. Фінансовий словник : навч. посібник [для вищ. навч. закл.] / А. Г. Загородній. – К. : Каравела, 2002. – 486 с.
4. Зінченко О. А. Формування організаційно-економічного механізму управління якістю прибутку

підприємства та оцінка якості прибутку на етапі його використання / О. А. Зінченко // Економіка і регіон. – 2009. – № 2(21). – С. 177-180.

5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Українська консалтингова мережа. – К., 1999. – 56 с.

6. Мишин В. М. Управление качеством : учебник [для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» (061100)] / В. М. Мишин. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.

7. Фінансовий менеджмент [Текст]: навчальний посібник. – 3-тє видання, переробл. і доп. / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 531 с.

8. Chandler A. D. Strategy and Structure / A. D. Chandler ; Chapters in the History of the Industrial Enterprises, MIT Press, Cambridge, Mass. – 1962. – P. 16.

Анотація

У статті розглянуто наукові основи сутності управління якістю прибутку, визначено його мету, функції, принципи. Розроблено пропозиції щодо підвищення ефективності управління якістю прибутку підприємства.

Ключові слова: управління, якість прибутку, підприємство, концепція, організаційно-економічний механізм, принципи та функції управління.

Аннотация

В статье рассмотрены научные основы сущности управления качеством прибыли, определены его цель, функции, принципы. Разработаны предложения относительно повышения эффективности управления качеством прибыли предприятия.

Ключевые слова: управление, качество прибыли, предприятие, концепция, организационно-экономический механизм, принципы и функции управления.

Annotation

In the article scientific bases of essence of management by quality of profit are considered, defined its purpose, functions, principles. Suggestions are brought in relation of the increase of efficiency of management by quality of profit at the enterprise.

Key words: management, quality of profit, enterprise, conception, organizational economic mechanism, principles and functions of management.

УДК 005.95: 338.46

Білецький О.М.,
здобувач, завідувач відділення готельно-ресторанної справи,
Харківський торговельно-економічний коледж КНТЕУ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ У ПРОЦЕСІ РЕІНЖІНІРИНГУ

Постановка проблеми. Найбільш важливим завданням кожного підприємства сфери послуг є підвищення конкурентоспроможності на ринку, особливо за умов інтеграції України в ЄС та вступу до СОТ. Перед підприємствами сфери послуг стоїть проблема формування стійких конкурентних переваг на основі найбільш повного взаємозв'язку стратегічних можливостей підприємства з внутрішнім потенціалом та невикористаними резервами з метою максимальної синергізації діяльності. Основним напрямком підвищення конкурентоспроможності підприємства може стати використання реінжинірингу. Реінжиніринг – це радикальне перепроектування бізнес-процесів для отримання відчутного ефекту в зниженні вартості, в підвищенні якості і зростанні обсягу послуг. Процес реінжинірингу – це процес оздоровлення організації з застосуванням нових, більш ефективних методів інжинірингу (винахідливості).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти управління персоналом організації, в тому числі підприємств сфери послуг відображені в дослідженнях вітчизняних та закордонних науковців Альберта М., Мескона М., Хедоурі Ф. [1], Балабанової Л. В., Сардак О. В. [2], Котлера Ф. [3], Перерви П. Г. [4], Шкатулли В. І. [5] та ін. Але питання впровадження

та аналізу впливу сучасних технологій управління персоналом на ефективність діяльності підприємства недостатньо висвітлені і потребують додаткового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей підвищення конкурентоспроможності клієнт-орієнтованих підприємств сфери послуг з використанням концепції реінжинірингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства ресторанного, готельного та туристичного бізнесу здійснюють свою діяльність в особливий, притаманний лише для сфери послуг, спосіб. Особливості їхньої діяльності визначаються специфікою потреб як місцевого населення, так і подорожуючих, географічним середовищем, територіальним розміщенням виробництва і реалізації продукції сфери послуг, а також засобами виробництва.

Одним із найважливіших напрямків стратегічного розвитку сучасного клієнт-орієнтованого підприємства сфери послуг є вдосконалення управління персоналом у процесі реінжинірингу, оскільки конкурентоспроможний персонал є запорукою ефективності підприємства. Ситуація на елітному сегменті ринку готельно-ресторанного й туристичного бізнесу призводить до зміни методів роботи, вимагає нових форм організації й управління персоналом, що спрямовані на підвищення ефективності його використання. Щоб підприємство було ефективним і конкурентоспроможним, готовим до саморозвитку й оптимальної адаптації до зовнішніх ринкових умов, що постійно змінюються, здатним задовольняти зростаючі потреби клієнтів, необхідно серйозну увагу приділяти саме вдосконалюванню управління персоналом з використанням найсучасніших методів й технологій. Одним зі способів удосконалювання управління персоналом цих підприємств у процесі реінжинірингу є створення корпоративного бренду підприємства як роботодавця.

В умовах становлення капіталістичних відносин в Україні персонал розглядається як основний стратегічний ресурс підприємства, оскільки людський фактор стає найважливішим фактором і необхідною умовою підприємницької діяльності, фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств. У першу чергу це пов'язано з тим, що повністю вичерпали себе старі, адміністративні форми управління персоналом, і тому, – виникає потреба пошуку нових прийомів і методів роботи з кадрами. По-друге, спостерігається процес загострення конкуренції на ринку праці, що спонукає до пошуку кваліфікованих та конкурентоспроможних працівників.

Сфера послуг стає пріоритетним напрямком розвитку країни. Управління персоналом – багатогранний і винятково складний процес, що має свої специфічні особливості й закономірності. Знання їх конче потрібно керівникам і фахівцям сучасного підприємства, працівникам служб по управлінню персоналом і сучасним розвитком для постійного забезпечення росту ефективності і якості роботи, підвищення продуктивності праці.

Згідно офіційної статистики [6], сфера послуг, у порівнянні з виробничою діяльністю, має більшу питому вагу в сфері економічної діяльності: за період з 2002 по 2010 рік частка підприємств індустрії послуг в створенні валової доданої вартості зросла на 9,9% (з 50,9% у 2002 році до 60,8% у 2010 році), тобто темп росту склав 119,5%.

Якість надання послуг прямо-пропорційно залежить від кваліфікованого управління персоналом підприємства сфери послуг. Персонал є найбільш значущим фактором внутрішнього середовища підприємства, що відповідає як за процес надання послуги, так і за гуманітарні умови обслуговування (соціальна якість). Основу концепції управління персоналом складає зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, уміння їх формувати і спрямовувати у відповідності із завданнями, що стоять перед організацією. Головне всередині організації – працівники, а поза її межами – споживачі. Все це у сукупності має визначити, чи виживуть підприємства у конкурентній боротьбі.

Значну роль в підвищенні конкурентоздатності клієнт-орієнтованих підприємств відіграє тип організаційної культури. На сучасному етапі більшість клієнт-орієнтованих підприємств використовують ринкову культуру, що, за класифікацією Камерона-Куїна, орієнтована на результат, головною турботою є виконання поставленого завдання. Працівники цілеспрямовані та змагаються між собою.

Топ-менеджери – жорсткі керівники і суворі конкуренти. Вони вимогливі та безкомпромісні, мають всі ознаки керівника патерналістичного стилю за методикою Блейка і Мутона [7]. Зв'язуючою сутністю організації є прагнення перемагати. Управління найманими працівниками використовує заохочення внутрішньої конкуренції [8].

Використання елементів такої корпоративної культури не сприяє впровадженню інноваційних ідей і підходів, гальмує творчий потенціал працівників організації, не дозволяє отримати ефект синергії для підвищення відриву від конкурентів. Тому, на думку автора, на клієнт-орієнтованих підприємствах доцільно використовувати адхократичну культуру, що за теоретичною моделлю Камерона К., Куїна Р. під назвою «Рамочна конструкція конкуруючих цінностей» характеризується наступним чином [9]: динаміка і креативність – співробітники готові «підставляти свої шиї» та йти на ризик; стиль лідерства – лідери вважаються новаторами, готові ризикувати, стиль керівництва за визначенням методики «Managerial greed» відноситься до колективного стилю керівництва [1, с. 498]; пов'язуюча сутність організації – відданість експериментуванню і новаторству. Критеріями успіху вважається виробництво і надання унікальних та нових продуктів і послуг; пріоритети організації –

підкріплюється необхідність діяльності на передових ділянках. В довгостроковій перспективі організація робить акцент на зростанні та отриманні нових ресурсів.

В управлінні найманими працівниками організація заохочує особисту ініціативу і свободу.

Сьогодні великою популярністю користується «Теорія вітамінів» Іцхака Адизеса, відповідно до якої існує чотири типи вітамінів, з котрих і складається ідеальний менеджер [10, с. 18-21]:

Вітамін А – адміністратор. Людина інструкцій і правил. Вона робить організацію більш раціональною і керованою.

Вітамін Р – герой. Людина дії. Вона бере ідею та не тільки втілює її в життя, але й може на ній заробляти. Слабка сторона такої людини – невміння делегувати повноваження і бажання тягнути ковдру на себе, від чого вона дуже втомлюється. Це вітамін ринкової культури, в якій герої змагаються за досягнення результату і задоволення потреб клієнта.

Вітамін Е – генератор ідей. Це фонтан новаторських пропозицій з ранку і до пізньої ночі. Кілька таких ідей з сотні можуть перетворити організацію монополіста на ринку розпеченого споживача. Саме генератори ідей роблять організацію ефективною і конкурентоспроможною.

Вітамін І – інтегратор. Робить організацію раціональною в довгостроковій перспективі, об'єднує співробітників, демонструючи при цьому, що кінцевий результат залежить від внеску кожного; всі працюють на досягнення загальної цілі.

Керівника, в якому є всі ці вітаміни, – не існує, це ідеал. Найкращі менеджери можуть мати три вітаміни, в середньому їх два.

В кожній організації або підрозділі буде переважно той чи інший «вітамін». Бажано, щоб керівництво організації і команда були збалансовані, щоб були присутні всі «вітаміни».

Тому ефективний сучасний топ-менеджер клієнт-орієнтованої організації повинен за допомогою і при безпосередній участі HR-менеджера додавати в потрібній кількості і строго дозовано той чи інший «вітамін» для отримання конкурентоздатної організації.

Основним напрямком підвищення конкурентоспроможності підприємства може стати використання реінжинірингу. Реінжиніринг – це радикальне перепроєктування бізнес-процесів для отримання відчутного ефекту в зниженні вартості, в підвищенні якості і зростанні обсягу послуг [11]. В світовій практиці реінжиніринг застосовується не тільки до організацій, які працюють неефективно, але і до тих, які працюють успішно, але прагнуть працювати ще краще.

По відношенню до персоналу компанії використовують сьогодні такі засоби: призупинка набору, перегляд змісту посад, пропозиції співробітникам обіймати відразу дві посади без підвищення винагороди або працювати неповний день. Практикується виведення персоналу за штат, урізання соціальних пакетів, бюджетів на навчання і розвиток. Такі дії спрямовані на оптимізацію витрат на персонал.

На клієнт-орієнтованих підприємствах потрібно системно проводити оцінку персоналу, щоб виявити співробітників, які повинні бути скороченими як неефективні, та ключових фахівців, яких необхідно зберегти; виконувати цільовий огляд заробітних плат, щоб допомогти фірмі зорієнтуватися на швидкоплинному ринку компенсаційних пакетів; запроваджувати механізми оптимізації організаційної структури, що дозволить виявити небажані або дублюючі посади (функції), більш ефективно делегувати та перерозподіляти обов'язки і упорядковувати систему підпорядкування в організації.

У цієї діяльності є, щонайменше, два вектори: тактичний і стратегічний. У рамках першого необхідно надавати лінійним менеджерам консультаційну підтримку щодо причин і наслідків поведінки персоналу. В рамках другого (за рахунок системності й масштабності зусиль, що вживаються), мова може йти про вплив на корпоративну культуру фірми.

Поведінка в умовах змін поділяється на три етапи [12, с. 50-52]:

1. «Сприйняття змін». Результат: осмислення персоналом змін, що відбуваються. На цьому етапі персонал сприймає ситуацію змін, одержує й накопичує інформацію, відзначає наслідки змін на фірмі, слідує за поведінкою колег.

2. «Оцінка змін». Результат: інтерпретація персоналом змін, що відбуваються. На цьому етапі персонал оцінює для себе зміни, що відбуваються, певним чином інтерпретуючи їх. Дана оцінка може бути адекватною чи неадекватною. Якщо співробітник осмислив зміни, обговорив їх з колегами, вислухав позицію керівництва, порівняв поточну ситуацію всередині фірми з тим, що відбувається в інших організаціях, визначив свої можливості й тільки на підставі всього перерахованого зробив висновки про те, що і як він буде робити далі, можна говорити про адекватну оцінку. Якщо співробітник не вважав за потрібне виробити власну позицію щодо змін, щось не побачив або не врахував, має місце неадекватна оцінка.

3. «Відповідні дії». Результат: вибір певної моделі поведінки. На цьому етапі персонал у відповідь на зміни вживає певні дії, при цьому, в силу різних факторів, частина співробітників вносить нові елементи в свої звичні поведінкові моделі або повністю змінює їх, інша частина залишає свою поведінку незмінною. Такі дії можуть приносити очевидну користь компанії (розкривати її потенціал, зміцнювати положення на ринку, буквально створювати «додану вартість») або шкодити бізнесу (зменшувати швидкість роботи окремих співробітників і функцій, знижувати ефективність роботи).

Використовуючи дані критерії (корисність дій, що вживають, і ступінь їхньої виразності), можна виділити чотири типи поведінки персоналу, що проявляються у відповідь на зміни, що відбуваються. По-перше, персонал може демонструвати активні негативні дії. По-друге, можуть вживати пасивні негативні дії. По-третє, співробітники можуть демонструвати активні позитивні дії. По-четверте, співробітники можуть уживати пасивні позитивні дії. Це, як мінімум, виконання своїх функціональних обов'язків і домовленостей без помилок і збоїв, як максимум – прояв підтримки й турботи відносно колег.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи вище викладене, можна зробити такі висновки:

1. Вимоги до гнучкості поведінки клієнт-орієнтованих підприємств стали набагато вищими, що спричинило розуміння необхідності нових методів управління персоналом. Конкуренція за компетентного співробітника – вже не модна тема для спеціалізованих видань, а об'єктивна реальність. Більше того, зараз клієнт-орієнтовані підприємства зіштовхуються з найгострішим дефіцитом не тільки фахівців і менеджерів, але й сильно відчутною недостатністю рядових працівників.

2. В умовах трансформацій клієнт-орієнтованої організації управління персоналом стає найважливішою специфічною функцією управління. Це пояснюється, по-перше, комплексністю, складністю та поліваріативністю вирішуваних проблем; по-друге, особливостями психологічного портрету особистості, професійними та іншими якостями працівників. Існуючі наукові розробки в галузі системного підходу до управління трансформацією підприємства індустрії гостинності потребують подальшого дослідження. Необхідність удосконалення управління персоналом в процесі реінжинірингу вітчизняних підприємств, як необхідної умови довгострокового існування у динамічному конкурентному середовищі, обумовлює актуальність проблеми дослідження.

Бібліографічний список

1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; [пер. с англ. под общ. ред. Л. И. Евенко]. – [3-е изд.]. – М. : Дело, 1995. – 704 с.
2. Балабанова Л. В. Управление персоналом: підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.
4. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена / П. Г. Перерва. – М. : Феникс, 2003. – 592 с.
5. Шкатулла В. И. Настольная книга менеджера по кадрам / В. И. Шкатулла. – М. : Изд. Группа НОРМА-ИНФРА-М, 1998. – 527с.
6. Официальный сайт Госкомстата Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Блейк Р. Р. Научные методы управления / Р. Р. Блейк, Д. С. Мутон. – К. : Фирма «Доверие», 2002. – 146 с.
8. Крючков В. Новые возможности для HR-а в условиях изменений / В. Крючков // Управление персоналом – Украина. – 2009. – № 2. – С. 19-22.
9. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куин. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.
10. Краснополянская О. Тип организационной культуры и HR / О. Краснополянская // Управление персоналом. – 2009. – № 5. – С. 18-21.
11. Hammer M. Re-engineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution / M. Hammer, J. Champy. – London : Nicholas Brealey Publishing, 1997.
12. Ермак Е. Управление талантами, или талантливое управление / Е. Ермак // Управление персоналом. – 2009. – №6. – С. 50-52.

Анотація

У статті висвітлено методичний підхід до формування конкурентоспроможного персоналу вітчизняного підприємства сфери послуг за умов використання концепції реінжинірингу. Запропоновано використовувати системний багатовекторний підхід до формування корпоративної культури підприємства сфери послуг.

Ключові слова: конкурентоспроможний персонал, організаційна культура, адхократична культура, теорія «вітамінів», реінжиніринг.

Аннотация

В статье представлен методический подход к формированию конкурентоспособного персонала отечественного предприятия сферы услуг с использованием концепции реинжиниринга. Предложено использовать системный многовекторный подход к формированию корпоративной культуры предприятия сферы услуг.

Ключевые слова: конкурентоспособный персонал, организационная культура, адхократическая культура, теория «витаминов», реинжиниринг.

Annotation

The article represents a methodological approach to formation of competitive personnel in the domestic enterprise of service business with using the conception of re-engineering. It's proposed to use system multivector approach for formation of corporative culture in the enterprise of service business.

Key words: competitive personnel, organizational culture, adhocratic culture, theory of «vitamins», re-engineering.

УДК 65.011.4:658.0+006.3

**Гетьманський В.О.,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Львівська комерційна академія**

ВИЗНАЧЕННЯ ВАГОМОСТІ ПОКАЗНИКІВ ВИМІРУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗГІДНО ІЗ СТАНДАРТАМИ FAS ТА IFRS/IAS

Постановка проблеми. Загальновідомо, що інфляційні та стагнаційні процеси української економіки, зумовлені підвищенням цін на нафту і посиленням попиту на українські природні ресурси, викликали активний інтерес великих міжнародних корпорацій, а також інституційних і приватних інвесторів щодо можливості інвестування в українську економіку, що змусило вітчизняні компанії шукати додаткові джерела фінансування за кордоном для забезпечення подальшого зростання і економічного розвитку. Додамо, що у залученні фінансування, пошуку партнерів і продажу акцій компанії ключову роль відіграють не лише результати фінансово-господарської діяльності підприємств, але й економічні показники їх функціонування, що, в цілому, актуалізує необхідність вирішення проблеми підготовки фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів обліку та аналізу економічної інформації та, на сучасному етапі розвитку економіки, набуває першорядної ваги для українських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бізнес-аналізу, а також функції менеджменту, пов'язані з підвищенням ефективності діяльності підприємств в ринкових умовах, досліджуються багатьма організаціями в тому числі і світовими. Серед них варто виділити європейську (IFRS, ACCA) і американську (US GAAP, MBA) моделі обліку та аналізу економічної інформації, а також традиційну для постіндустріальних ринкових республік систему FAS.

Разом з тим зазначимо, що у більшості пропонованих методів розглядаються лише великі масиви показників, які часто є взаємозамінними, залежними та порівняльними, що доводить відсутність єдиної точки зору щодо їх відбору та розрахунку, тобто невизначеність комплексу основних методів та прийомів розрахунку показників ефективності функціонування підприємства та відповідних висновків.

Постановка завдання. Метою статті є визначення вагомості показників виміру ефективності функціонування підприємств в напрямі вибору розрахунку та статистичної оцінки розрахованих коефіцієнтів, а також порівняння їх значень для двох світових стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що у традиційних підходах до виміру ефективності діяльності підприємств найбільша увага приділяється її відносним показникам. Серед таких основних показників (ACCA&IFRS) європейськими вченими було виділено та досліджено важливість 22 показників у діяльності підприємств, для вибору яких було використано 2 критерії:

— частота застосування показників в дослідженнях та в наукових працях щодо виміру ефективності функціонування підприємств (e.g., Altman, 1968, 1993; Altman, Brady, Resti&Sironi, 2005; Altman, Haldeman&Narayanan, 1977; Altman&Sabato, 2005, 2006; Beaver, 1967; Blum, 1974; Crouhy, Mark&Galai, 2001; Edmister, 1972);

— здатність запропонованої системи показників описати 3 сторони фінансово-економічного профілю підприємства – дохідність (profitability), структуру грошового потоку (leverage/turnover) та ліквідність (solvency/liquidity) [1, с. 589-609].

Наступним кроком був розрахунок вибраних показників для більш ніж 1000 європейських підприємств та оцінка їх статистичних та економічних характеристик, при цьому статистичну оцінку показників було проведено у розрізі двох груп підприємств: прибуткових (non-defaulting firms) та збиткових (defaulting firms) (табл. 1).

Дані табл. 1. свідчать про те, що в обох груп підприємств показники рентабельності та лівериджу (фінансового важеля) значно відрізняються, оскільки мають залежність від чистого прибутку та рівня заборгованості підприємств. Для прикладу показник платоспроможності – зобов'язання/власний

капітал (TD/E) є майже удвічі вищим у збиткових підприємств, а подібне співвідношення поточних зобов'язань до власного капіталу (Financial Debts/E) перевищує середній показник в три рази. Окрім того, в усіх розглянутих компаніях, які після дослідження збанкрутували, спостерігався низький рівень фінансової стійкості (недостатність власних обігових коштів і велика частка зобов'язань) [7; 8].

Таблиця 1

Мода та медіана розрахованих показників ефективності функціонування підприємств

	GROUP 0: defaulting firms		GROUP 1: non-defaulting firms	
	Mean	Median	Mean	Median
ROE	-0,163	-0,020	0,138	0,071
ROI	0,300	0,216	0,550	0,361
ROS	0,065	0,065	0,108	0,092
VA/Turnover	0,285	0,276	0,316	0,297
Ebitda/Turnover	0,091	0,085	0,141	0,119
Labour Costs/VA	0,718	0,618	0,559	0,559
Ebitda/(Ebitda + FC)	0,303	0,310	0,397	0,393
IE/Turnover	0,047	0,033	0,019	0,017
IE/Ebitda	0,416	0,345	0,175	0,117
Turnover/Number of Employees	3,549	2,344	6,699	4,991
VA/Number of Employees	0,768	0,630	0,814	0,505
Cash Flow/Turnover	0,036	0,034	0,079	0,062
Cash Flow/ TD*	0,047	0,042	0,215	0,122
ROD	0,071	0,060	0,052	0,045
IE/BL*	0,085	0,070	0,065	0,054
BL/Turnover	0,224	0,205	0,102	0,992
NFP*/Turnover	-0,222	-0,168	-0,097	-0,083
TD/E	11,090	9,532	5,120	4,398
Financial Debts/E*	2,822	1,720	0,786	0,665
TD/Ebitda	7,697	8,643	6,012	4,746
E/Long-Term Assets	1,240	0,519	2,242	1,538
ATR	0,616	0,604	1,093	0,854

Додамо також, що важливими показниками при вимірі ефективності діяльності торговельного підприємства, особливо в умовах динамічного ринку, є показники ROE та ROI, які значно відрізняються у досліджуваних групах підприємств. Так, показник ROE для збиткових або близьких до банкрутства підприємств є від'ємний, а показник ROI – у 2 рази менший. Схожа тенденція прослідковується і по показниках ліквідності – середнє значення показника абсолютної ліквідності (ATR) прибуткових підприємств на 77% вище, аніж у збиткових підприємств.

Зауважимо, оскільки обрані показники (ratios) виміру ефективності часто використовують для розрахунку однакові вартісні величини, виникає необхідність їх дослідження на мультиколінеарність [5], для чого обрано так званий VIF метод. Внаслідок отриманих результатів, було виключено з дослідження показники: Ebitda/Turnover, ROS, and Net Financial Position/Turnover, окрім того, для зменшення кількості факторів та вибору основних показників було застосовано покроковий метод визначення принципів компонент (Stepwise method – покрокове визначення показників, які будуть мати домінуючий вплив на результат найпростішої лінійної функції) [6].

Внаслідок таких дій, отримано 5 показників, зміна яких якнайповніше свідчить про зміни інших показників ефективності, а також загального результату діяльності підприємства (при критерії Фішера > 3,84) (табл. 2) [3, с. 5-22; 5].

Слід зазначити, що поряд із дослідженнями вагомості показників ефективності діяльності, які були проведені європейськими вченими, особливу увагу привертають дослідження асоціації IFRS. Наведені вище стандартні показники ефективності діяльності підприємств (ACCA/IAS&FAS) відрізняються в різних світових регіонах та диференціюються відповідно до використовуваних стандартів їх розрахунку. З цією метою, для дослідження було виокремлено ряд ключових показників діяльності підприємства, про які вже йшлося вище: CR (current ratio), ER (equity ratio), GR (gearing ratio), OPM (operating profit margin), PE (price to earnings ratio), QR (quick ratio), ROE (return on equity),

ROIC (return on invested capital), які визначено в розрізі таких стандартів оцінки бізнесу: FAS – це Finnish Accounting Standards, IAS – International Accounting Standards, IFRS – International Financial Reporting Standards та здійснено їх статистичну оцінку за європейським взірцем (табл. 3).

Таблиця 2

Рекомендовані показники для визначення ефективності діяльності підприємств та їх приналежність до певної категорії

Показник	Категорія
TD/E	Leverage
BL/TURNOVER	Leverage
ROE	Profitability
ROI	Profitability
ACID TEST RATIO (ATR)	Liquidity

Таблиця 3

Статистичні показники визначених за різними стандартами показників ефективності функціонування підприємств

Ratio	Mean	Median	SD	Skewness	Kurtosis	Minimum	Maximum
Panel A: Financial ratios calculated under PAS							
OPM	0.0657	0.0616	0.2467	-3.0874	23.2539	-1.5885	0.6855
ROE	0.0391	0.1063	0.3229	-2.9526	11.6495	-1.7345	0.6478
ROIC	0.0859	0.0995	0.1717	-1.5100	4.4034	-0.6092	0.4462
GR	0.5147	0.3753	0.7458	0.9435	1.3620	-1.3088	2.9103
ER	0.4967	0.4783	0.1768	0.5744	0.1422	0.1568	0.9981
QR	3.5811	0.9638	19.7304	9.3620	88.6083	0.0360	188.5316
CR	7.8776	1.4403	55.7204	9.4988	90.4629	0.0360	532.8228
PE	15.8245	13.3415	38.8936	3.8773	23.0716	-78.0000	262.5000
Panel B: Financial ratios calculated under IFRS/1 AS							
OPM	0.0592	0.0668	0.4708	-7.0301	62.3634	-3.9919	0.8544
ROE	-0.1938	0.1282	2.8210	-9.4473	89.8042	-26.7234	0.7239
ROIC	0.0948	0.1061	0.1639	-1.8759	8.0004	-0.7518	0.4552
GR	0.5497	0.4355	0.9257	0.9867	6.5416	-2.8149	4.9792
ER	0.4522	0.4474	0.3005	-4.4354	33.3932	-1.7757	0.9951
QR	1.9730	0.9584	4.9150	7.3195	58.4182	0.0359	43.2987
CR	2.4450	1.4160	5.2601	6.6813	47.1235	0.0359	43.2987
PE	10.6541	11.1048	37.8835	-0.2439	19.8519	-206.000	180.0000
Panel C: Differences between ratios calculated under FAS and IFRS/IAS							
OPM	-0.0065	0.0076	0.2821	-6.8034	59.5074	-2.4034	0.6396
ROE	-0.2328	0.0203	2.7141	-9.3723	88.9698	-25.6987	2.4584
ROIC	0.0089	0.0087	0.0730	-2.1212	20.491 1	-0.4571	0.2596
GR	0.0350	0.0110	0.5882	-4.0091	35.4150	-4.3121	2.1436
ER	-0.0445	-0.0035	0.2095	-8.6301	79.1074	-1.9553	0.0734
QR	-1.6081	-0.0021	15.2281	-9.5300	90.8794	-145.232	2.5773
CR	-5.4326	-0.0017	51.3112	-9.5389	90.9942	-489.524	0.6564
PE	-5.1704	-1.4239	54.1387	-0.7595	14.4997	-283.500	245.4545

*SD – допустима похибка

Наведені у табл. 3. результати свідчать, що найменше відхилення між показниками обох стандартів зафіксовано у коефіцієнта поточної ліквідності (CR) (0,17%). Окрім цього, після перерахунку показників

FAS стандарту у IFRS/IAS стандарт показники прибутковості (OPM, ROE та ROIC) зросли на 9-19%. Результати, також свідчать про зростання показника GR на 2,9% та зниження ER на 0,7%. Крім цього показники ліквідності (QR, CR) знизилися на 0,1-0,2% та показники вартості власного капіталу (PE) на 11%. Очевидно, що на показники впливає вибір стандарту обліку та аналізу економічної інформації на підприємстві, особливо це стосується показників структури та вартості власного капіталу.

Підсумовуючи зауважимо, що означені відмінності можна пояснити в першу чергу відмінностями у поданні та розрахунку звітності підприємств, здебільшого відхиленнями в основних вартісних групах балансу, які становлять не більш як 5%. Незмінними залишаються компоненти поточних активів (запаси, грошові кошти та еквіваленти), статутний капітал (за середньорічним значенням) та авансові платежі. Окрім того, при переході до стандарту подання економічних результатів IFRS зростає позитивне сальдо звіту про фінансові результати (тобто вища дохідність/рентабельність та нижчі рівні витрат) та негативне сальдо балансу (зростання боргових зобов'язань та зменшення власного капіталу) [2, с. 467-498; 4, с. 461-498].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведене дослідження вкотре демонструє непостійність та недостатність дослідження кратних моделей у вимірі ефективності підприємств. Проте використання єдиних основних показників виміру ефективності дозволить порівнювати показники діяльності вітчизняних підприємств, а також давати об'єктивну оцінку ефективності інвестування у вітчизняні підприємства, що виступає одним із найбільш важливих факторів для інституційних і приватних інвесторів.

Бібліографічний список

1. Altman E. I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy / E. I. Altman // The Journal of Finance. – 1968. – № 23(4). – 720 P.
2. Barth M. E. International Accounting Standards and accounting quality / Barth M. E., Landsman W., Lang M. // Journal of Accounting Research. – 2008. – № 46. – 568 P.
3. Berger A. N. Small business credit scoring and credit availability / A. N. Berger, W. F. Skott // Journal of Small Business Management. – 2007. – № 45(1). – 324 P.
4. Daske H. International financial reporting standards and experts perceptions of disclosure quality / H. Daske, G. Gedgardt // Abacus. – 2006. – № 42. – 584 P.
5. Francesco Ciampi Using Economic-Financial Ratios for Small Enterprise Default Prediction Modeling: an Empirical Analysis June 22-24, 2008 / Francesco Ciampi, Nikolo Gordini // Oxford Business&Economics Conference Program. – 2008. – 21 P.
6. Granger C. W. J. Modelling Nonlinear Economic Relationships / C. W. J. Granger, T. Teraswirta. – Oxford, University Press, 1993. – 187 P.
7. Kim K. The Econometric Analysis of Calibrated Macroeconomic Models / K. Kim, A. R. Pagan. – Oxford, 1995. – PP. 356-390.
8. Rebelo S. Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth / S. Rebelo // Journal of Political Economy. – 1991. – Vol. 99. – N 3. – PP. 500-521.

Анотація

Проведено вибір основної сукупності показників, що здатні продемонструвати ефективність діяльності підприємства. Визначено найвагоміші статистичні характеристики емпіричних значень показників. Здійснено порівняльний аналіз застосування показників для двох світових стандартів обліку та аналізу економічної інформації FAS-IFRS.

Ключові слова: показники, ефективність, вимір ефективності, вагомість, мультиколінеарність, стандарти FAS та IFRS.

Аннотация

Проведен выбор основной совокупности показателей, которые способны продемонстрировать эффективность деятельности предприятия. Определены статистические характеристики их эмпирических значений и выделены самые весомые среди них. Проведен сравнительный анализ их использования для двух мировых стандартов учета и анализа экономической информации FAS-IFRS.

Ключевые слова: показатели, эффективность, измерение эффективности, весомость, мультиколлинеарность, стандарты FAS и IFRS.

Annotation

Conducted the choice of indexes which are able to show efficiency of enterprise activity. Evaluated statistical descriptions of empiric values and selected the most ponderable among ratios. The comparative analysis of their application is done for two world standards of account and analysis of economic information of FAS-IFRS.

Key words: ratios, efficiency, efficiency evaluation, ponderability, the standards of FAS and IFRS.

УДК 664.003.145

Білоус Л.Й.,
викладач кафедри міжнародної економіки,
Івано-Франківського інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Постановка завдання. Впровадження ринкових принципів господарювання в галузях промисловості, зокрема в харчовій, вимагає по-новому розглядати стратегію розвитку і формування позицій підприємств даної галузі як на вітчизняному, так і на закордонних ринках. Дослідження динаміки показників розвитку галузей національної економіки засвідчує недостатнє використання їх потенціальних виробничих можливостей. Спостерігається значне зниження обсягів виробництва продукції підприємств харчової промисловості, скорочення чисельності працюючих та зниження фінансово-економічних результатів діяльності підприємств, що неминуче призведе до банкрутства підприємницьких виробничих формувань галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням виробництва і збуту продукції підприємств харчової промисловості присвячено ряд наукових публікацій вчених – економістів, зокрема Саблука П. та Мельника Ю. [7], Дейнеко Л. та Купчак П. [1; 2], Кравця К.П. [3], Левицької І.В. [4], Лиськова В.В. [5], Макаренка І.О. [6] Осипова П.В. [3], Сичевського М.П. [9-10] та дослідників.

Разом з тим, в сучасний період розвитку конкурентних відносин в економіці держави виникає необхідність в системному підході щодо комплексного аналізу і оцінки даної проблематики.

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

Виклад основного матеріалу дослідження. Продукція харчової промисловості, починаючи з середини 90-их років минулого століття, займає вагомe місце в платіжному балансі нашої держави. Так, у структурі експорту товарів харчової промисловості і сільського господарства частка продукції АПК, починаючи з 1996 року, становила біля 17%, що свідчить про немаловажну роль продукції даного підкомплексу. Проте постійний спад виробництва продукції харчової промисловості, який розпочався на початку 90 – х років минулого століття і триває до нинішнього періоду, дає підстави вести мову про затяжний характер депресивно-кризового стану розвитку даної підгалузі промисловості.

Свідченням даних тверджень є представлені показники про виробництво продукції харчової промисловості за 2008 – 2010 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка виробництва основних видів продукції харчової промисловості в Україні в 2008-2010 роках

Вид продукції	Рік			2010 р. в % до 2008 р.
	2008	2009	2010	
Яловичина і телятина свіжі (парні) чи охолодженими, тис. тонн	128	94,3	87,9	68,7
Яловичина і телятина морожені, тис. тонн	39,4	26,9	24,1	61,2
Свинина свіжа (парні) чи охолодженими, тис. тонн	157	130	164	104,5
Свинина морожена, тис. тонн	14,2	5,4	7,5	52,8
М'ясо і субпродукти свійської птиці свіжі (парні) чи охолодженими, тис. тонн	572	649	689	120,5
М'ясо і субпродукти свійської птиці, морожені, тис. тонн	82,3	90,1	91,2	110,8
Олія соняшникова, тис. тонн	1867	2796	3030	162,3
Молоко оброблене рідке, тис. тонн	808	770	801	99,1
Масло вершкове, тис. тонн	84,8	74,7	79,5	93,8
Спреди та суміші вершкові, тис. тонн	81,8	73,1	65,2	79,7
Борошно, тис. тонн	3030	2734	2632	86,9
Вироби хлібобулочні, тис. тонн	1978	1828	1807	91,4
Цукор білий кристалічний, тис. тонн	1571	1275	1805	114,9

Джерело: розраховано на основі [10, с.12]

Як видно з даних табл. 1, простежується негативна тенденція спаду виробництва майже всіх видів продукції харчової промисловості в державі. Зокрема, найвищий рівень зниження обсягів виробництва прослідковується відносно таких видів продукції харчової промисловості: свинини мороженої (на – 47,2 %), яловичини і телятини мороженої (на – 38,8 %), яловичини і телятини свіжої

чи охолодженої (на – 31,3 %), спредів і сумішей вершкових (на – 21,3 %), борошна (на – 13,1 %), виробів хлібобулочних (на – 8,6 %), масла вершкового (на – 6,2 %), молока обробленого рідкого (на – 0,9 %). Разом з тим, по деяких видах продуктів харчування мало місце незначне зростання виробництва у підприємствах вищезгадуваної галузі. Дане зростання обсягів виробництва стосується відповідно таких видів продукції, як свинини мороженої (+ 4,5 %), м'яса і харчових субпродуктів свійської птиці і мороженої відповідно (+ 10,8 і + 20,5 %), цукру білого (+ 14,9 %) та олії соняшникової рафінованої (+ 62,3 %).

Високий рівень збільшення обсягів виробництва олії соняшникової пояснюється зростанням рівня експорту даного виду продукції. На зовнішньому ринку Україна утримує стійкі конкурентні позиції серед країн-виробників олійних культур щодо збуту даного виду продукту на світовій арені. Проте збільшення розмірів посівних площ щодо вирощування даної культури спричинює виснаження земельних угідь, що тривалий період унеможлиблює ефективне використання посівних площ після збору урожаю соняшника.

Рівень товарності є показником, який характеризує реалізацію продукції в торговій мережі підприємств. Вироблена продукція харчової промисловості формує пропозицію основних життєво-необхідних продуктів харчування, а рівень товарності на внутрішньому ринку забезпечує споживчий попит населення. Аналіз динаміки продажу основних видів продукції представлений нами в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка продажу основних продовольчих товарів через торгову мережу підприємств в Україні у 2008 – 2010 роках

Вид продукції	Рік			2010 р. в % до 2008 р.
	2008	2009	2010	
М'ясо і продукти м'ясні, тис. тонн	453	420	452	99,8
Масло вершкове, тис. тонн	36	31	31	86,1
Олії рослинні,	102	109	122	119,6
Сир сичужний, плавлений та кисломолочний, тис. тонн	71	67	67	94,4
Яйця, млн. шт.	2194	1986	2233	101,8
Цукор, тис. тонн	177	190	143	80,8
Вироби кондитерські, тис. тонн	288	254	268	93,1
Чай, тис. тонн	13	12	11	84,6
Картопля, тис. тонн	101	99	93	92,1
Овочі, тис. тонн	210	247	253	120,5
Плоди, ягоди, горіхи (включаючи кавуни та дині) тис. тонн	237	254	332	140,1
Борошно, вироби хлібобулочні та макаронні, тис. тонн	933	845	807	86,5

Джерело: розраховано на основі [10, с.19]

В результаті проведеного аналізу даних таблиці 2 бачимо, що спад рівня продажу продовольчих товарів стосується таких видів продукції, як цукру (– 19,1 %), масла вершкового (– 13,9 %), борошна, виробів хлібобулочних та макаронів (– 13,5 %), картоплі (– 7,9 %), виробів кондитерських (– 6,9 %), сирів сичужних, плавлених та кисломолочних (– 5,6 %), м'яса та продуктів м'ясних (на – 0,2 %). Разом з тим, в результаті появи великотоварних агропромислових підприємницьких структур – холдингів, спостерігаємо збільшення обсягів реалізації в торговій мережі підприємств торгівлі яєць (+ 1,8 %), олії рослинної (+ 19,6 %), овочів та плодів (+ 20,5 %), ягід та горіхів (+ 40,1 %).

Позитивні тенденції щодо збільшення обсягів реалізації продукції підприємствами торгівлі є результатом зростання частки виробництва агропродовольчої продукції в агрохолдингах і поступове зменшення частки товарного виробництва в домогосподарствах сільського населення.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження стану виробництва продукції підприємствами харчової промисловості засвідчує, що основними причинами зниження обсягів виробництва продукції харчової промисловості є: висока собівартість виготовленої продукції, застарілість матеріально-технічної бази виробництва продукції, невідповідність готової продукції галузі міжнародним стандартам якості, що унеможлиблює вихід підприємств на зовнішні ринки, низький рівень оплати праці в галузі й відсутність належних мотиваційних стимулів в галузі. Поступове вирішення даних питань в позитивному руслі сприятиме нарощуванню конкурентних переваг даної галузі і формуватиме конкурентоспроможний попит продукції даної галузі як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Бібліографічний список

1. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень / Л.В. Дейнеко. – К. : Знання, 1999. – 331 с.

2. Дейнеко Л. Розвиток стратегічного потенціалу харчової промисловості України / Л. Дейнеко, П. Купчак // Харчова і переробна промисловість. – 2009. – №6. – С.5–9.
3. Кравець К.П. Передумови концентраційних процесів в харчовій промисловості України / К.П. Кравець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
4. Левицька І.В. Проблеми інтенсифікації відтворювальних процесів на підприємствах харчової промисловості / І.В. Левицька // Економіка харчової промисловості. – 2010. – №3. – С. 14–17.
5. Лиськов В.В. Реформування харчової промисловості України / В.В. Лиськов // Вісник аграрної науки. – 1999. – № 7. – С. 7–9.
6. Макаренко І.О. Сучасні механізми стабілізації діяльності підприємств харчової промисловості / І.О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2 (56). – С. 93-100.
7. Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3-15.
8. Осипов П.В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности / П.В. Осипов. – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Укрини, 2004. – 289 с.
9. Сичевський М.П. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості України : [Монографія] / М.П. Сичевський. – К.: Наук.світ, 2004. – 374 с.
10. Україна 2010.: Статистичний збірник. – К. : Державний Комітет Статистики України. – 27 с.
11. Якимчук Т.В. Стан і перспективи розвитку підприємств харчової промисловості України / Т.В. Якимчук // Економіка та управління підприємствами. – №4 (106). – 2010. – С. 162-168.

Анотація

В статті досліджено стан виробництва продукції підприємств харчової промисловості України. Виявлено значний спад основних видів продовольчої продукції. Визначено, що незначна кількість основних видів продовольчих товарів реалізовується через торгову мережу підприємств.

Ключові слова: *продукція харчової промисловості, обсяги виробництва, збут продукції, міжнародні стандарти якості продукції.*

Анотация

В статье проведен анализ производства продукции предприятий пищевой промышленности Украины. Выявлен значительный спад основных видов продовольственной продукции. Установлено, что незначительное количество основных видов продовольственных товаров реализуется через торговую сеть предприятий.

Ключевые слова: *продукция пищевой промышленности, объемы производства, сбыт продукции, международные стандарты качества продукции.*

Annotation

The analysis of production of goods of enterprises of food industry of Ukraine is conducted in the article. The considerable slump of basic types of food products is educed. Investigational, that the negligible quantity of basic types of food stuffs is realized through the trade network of enterprises.

Key words: *products of food industry, production volumes, marketing of products, international standards of quality of products.*

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ДЕМОГРАФІЯ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 332.145

*Стельмащук А.М.,
д.е.н., професор*

ВІДТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Існування людського суспільства неможливе без споживання матеріальних благ, зокрема продуктів харчування. Об'єктивна необхідність безперервного споживання обумовлює і безперервність виробництва матеріальних благ. Так як суспільство не може перестати споживати, так не може воно і перестати виробляти. „Без виробництва – нема споживання, однак і без споживання нема виробництва, оскільки виробництво у такому разі було б безцільним” [1, с. 547]. Тому всякий процес суспільного виробництва, що розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, в той же час є процесом відтворення [1, с. 565].

Основними умовами здійснення процесу виробництва є наявність виробничих засобів та робочої сили. У результаті поєднання цих умов створюється певний продукт, який через систему розподілу та обміну надходить до споживача. Споживання виробленого продукту, з одного боку, робить необхідним виробництво нової „порції” суспільного продукту, з іншого – створює передумови такого виробництва. Отже, процеси виробництва та споживання, постійно повторюючись, трансформуються у процес економічного відтворення.

Економічне відтворення відбувається як у рамках окремих підприємств і домогосподарств галузей і регіонів, так і в масштабі всього суспільства. При цьому особлива роль відводиться регіону, який є досить складним об'єктом управління. Його збалансованість і динамічний розвиток на основі ефективного використання економічного потенціалу в значній мірі визначає ефективність функціонування та відтворення всієї національного господарської системи. в цілому.

Основою суспільного відтворення є відтворення на окремих підприємствах і домогосподарствах. Водночас суспільне економічне відтворення не є простою сумою одиничних процесів відтворення окремих підприємств. Доведено, що в суспільному відтворенні з'являються нові якісні елементи, які відсутні на рівні первинних підприємств. Так, вищим інтересом підприємства є максимізація прибутку, а суспільного виробництва, тому числі в межах регіону — максимізація добробуту населення.

Суспільне економічне відтворення ґрунтується на органічній єдності всіх частин, що його утворюють:- виробництва, розподілу, обміну, споживання;- домогосподарств, підприємств, галузей, економічних регіонів і всього виробництва;- продуктивних сил, складових його частин і економічних відносин;- суспільного виробництва і суспільного споживання. В усій системі відтворювальних зв'язків визначальним є виробництво, бо саме воно створює все необхідне для життя людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До наукової розробки теоретичних та прикладних проблем відтворення природного, матеріально-технічного і людського потенціалу значний внесок зробили зарубіжні вчені: Г. Беккер, А. Печчеї, А. Сен, Л. Туроу, В. Автономов, С. Валентей, О. Генісаретський, О. Добринін, С. Дятлов, В. Єльмеев, С. Кадомцева, К. Колін, В. Марцинкевич, Л. Нестеров, Ю. Нетесин, Н. Носов, Н. Римшевська, Н. Цирелов, Б. Юдін та інші. Дослідженням цієї важливої наукової проблематики займалися провідні науковці України: С.І. Бандур, Д.П. Богиня, П.П. Борщевський, М.П. Бутко, О.А. Грішнова, Б.М., Гутман Г.В., Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, А.А. Задоя, С. М. Злупко, О.Ф Івашина, В.Т. Лановой, Е.М. Лібанова, А. С. Лисецький, І.І. Лукінов, О.В. Макарова, С.М. Мочерний, В.В.Онікієнко, І.Л. Петрова, С.І. Пирожков, Ю.І. Сасенко, Л.К. Семів, В.К.Симоненко, Л.Г.Чернюк, М. І. Фащевський та інші.

Проте залишаються недостатньо розробленими окремі теоретико-методологічні і методичні проблеми розширеного відтворення виробничо - ресурсного потенціалу і використання його потенціальних можливостей.

Постановка завдання. Метою даної статті є загальнотеоретичне дослідження економічної природи відтворення соціально-економічного потенціалу регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене дослідження сутності соціально-економічного потенціалу регіону в еволюційному ракурсі засвідчує, що на першому етапі вивчення соціально-економічний потенціал прирівнювався до національного багатства (матеріальне багатство плюс природні ресурси) або ототожнювався з економічним потенціалом [2].

Більш глибоке розуміння сутності соціально-економічного потенціалу базується на визначенні процесу його формування в системі перетворення в певний кінцевий результат. При цьому на вході в систему потенціалів залучаються наявні невикористані можливості, а на виході визначається кінцевий результат використання потенціалу, опосередкованого ресурсами. Інакше кажучи, управляюча підсистема на основі наявних ресурсів формує потенціал, залучає його й відслідковує результат такого залучення.

Аналізуючи процес функціонування системи можна робити висновок про те, що, якщо немає результату, то відсутні можливості формування потенціалу і його динаміки. Тому важливо не тільки досліджувати ресурси як основу формування потенціалу, але й ефективність його використання (залучення) як основу економічного зростання регіону.

У західних економічних теоріях під факторами виробництва розуміється як праця й капітал, так і характер їх поєднання, причому підкреслюється, що оптимальне поєднання є продуктом насамперед конкуренції незалежних виробників на вільному ринку. Тільки при цих умовах досягається оптимальний розподіл ресурсів і тим самим максимізується потенціал економічної системи [3].

У сучасних умовах докорінно змінилися головні фактори економічного зростання. Якщо раніше народне господарство розвивалося в основному за рахунок розширеного залучення у виробництво трудових ресурсів, виробничих потужностей, сировини, матеріалів і енергії, то тепер вирішення багатьох завдань стає можливим тільки на основі підвищення ефективності і якості роботи шляхом більш повного використання досягнень науково-технічного прогресу енергетичних, трудових, фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів, тобто всього того, що становить економічний потенціал.

З цієї точки зору правомірно, на наш погляд, визначити соціально-економічний потенціал як сукупність ресурсів і властивостей, які визначають можливості стійкого й ефективного функціонування соціально-економічної системи в зовнішніх змінних умовах.

Підсумком розвитку виступає, насамперед підвищення рівня добробуту населення. Саме в цьому аспекті можна говорити також про ступінь і ефективність використання соціально-економічного потенціалу регіону.

В багатьох дослідженнях із цієї тематики, зокрема дослідженнях ООН, виділяються дві складові добробуту - рівень життя (рівень споживання) і якість життя, у який входять такі показники як здоров'я населення, рівень освіти, стан навколишнього середовища, рівень соціальної напруженості. Під стабільністю розуміється здатність підтримувати рівень добробуту без різких спадів [4].

Відповідно соціально-економічна система, що забезпечує стабільно високий рівень добробуту громадян, може вважатися такою, що має високий потенціал розвитку. Однак при такому визначенні повинні враховуватися перспективи, майбутній стан системи, тобто виникає необхідність оцінити не тільки досягнутий рівень, а здатність системи до змін і напрямків цих змін. Це завдання може бути вирішене тільки при комплексному аналізі факторів економічного зростання.

Економічне зростання визначається й вимірюється як збільшення за деякий період часу валового продукту (в цілому або на душу населення) [5].

Таким чином, соціально-економічний потенціал регіону може бути охарактеризований, з одного боку, як досягнутий рівень соціально-економічного розвитку, з іншого - як можливості його подальшого підвищення при наявності певних ресурсів й умов.

Величина й динаміка зміни соціально-економічного потенціалу визначається трьома групами залежностей: кількісними і якісними характеристиками складових потенціалу; взаємозв'язками між підсистемами (системною якістю); впливом зовнішніх факторів [6].

Обґрунтовуючи сутність процесу відтворення соціально-економічного потенціалу слід відзначити, що ще у XVIII ст. на початку розвитку економічної науки видатний французький економіст, засновник школи фізіократів Франсуа Кене створив Економічну таблицю, в якій було сформульовано, хоч в первинному та нерозвинутому вигляді, ідею простого відтворення. За чітким науковим визначенням К.Маркса, „...це була спроба відобразити весь процес виробництва капіталу як процес відтворення, а обіг – тільки як форму цього процесу відтворення...” [7, с. 345]. Через 100 років К.Маркс розробив власну теорію розширеного відтворення.

Дослідження літературних джерел з визначеної проблематики приводить до виділення в економічному процесі простого і розширеного відтворення соціально-економічного потенціалу.

Просте відтворення характеризується як відновлення процесу суспільного виробництва з року в рік у незмінних масштабах. Просте відтворення передбачає, що прибуток та інші доходи не використовуються на заощадження та інвестиції, тобто на розширення виробництва товарів і послуг, а повністю споживаються домогосподарствами.

Розширене відтворення соціально-економічного потенціалу **означає** відтворення суспільного виробництва в зростаючих розмірах. У цьому разі частина прибутку та інших доходів підприємств і домогосподарств нагромаджується та інвестується у виробництво з метою розширення його межі виробничих можливостей.

Процес розширеного відтворення соціально-економічного потенціалу регіону в умовах ринкової економіки має свої особливості: по-перше, він відбувається на основі різних форм власності і господарювання; по-друге, визначається дією всієї системи об'єктивних економічних законів; по-третє,

підпорядкований економічним інтересам товаровиробників; по-четверте, базується на органічному поєднанні ринкових відносин і планомірного (регульованого) розвитку господарств.

Процес відтворення включає розширене відтворення: а) сукупного суспільного продукту; б) робочої сили; в) виробничих відносин; г) природних ресурсів. У процесі відтворення сукупного суспільного продукту і робочої сили відбувається відтворення продуктивних сил [8].

Економічне відтворення потенціалу регіону включає в себе такі найважливіші моменти: 1) відтворення суспільного продукту та його конкретних форм; 2) відтворення людського ресурсу як особистісного фактора виробництва та його зайнятості; 3) відтворення основного і оборотного капіталу суспільства, тобто засобів виробництва, як необхідних умов суспільного процесу відтворення; 4) відтворення національного багатства; 5) відтворення споживання; 6) відтворення економічних відносин [8].

На основі огляду літературних джерел слід зазначити, що в підручниках і посібниках з економіки проблеми відтворення розглядаються як складова економічного розвитку. Наприклад, В.Г. Андрійчук, розглядаючи вплив розподілу валового продукту на формування інтенсивного типу розвитку аграрних підприємств зазначає, що розподіл є важливим знаряддям впливу на процес виробництва в наступних циклах. Це зумовлено тим, що залежно від пропорцій розподілу валового продукту на його складові частини залежать можливості простого і розширеного відтворення [8]. Отже, прискорення господарського розвитку, формування інтенсивного й інноваційного типів розвитку сільськогосподарського виробництва значною мірою залежать від ступеня пізнання законів і закономірностей розширеного відтворення в ринкових умовах.

Окремі дослідники визначають відтворення як планомірний процес безперервного відновлення, розширення та технічного удосконалення суспільного виробництва [9]. Інші вчені відтворенням називають повторюваний і поновлюваний процес постійного руху сільськогосподарського виробництва, який зумовлюється необхідністю постійного задоволення потреби суспільства у продуктах споживання [8].

Більш розгорнуте визначення процесу відтворення дає академік І.І.Лукінов [10, с.217-222]. Відтворення, охоплюючи всі послідовні стадії виробництва, обігу та споживання, являє собою складну сукупність органічно взаємопов'язаних форм економічного кругообігу. Процес праці, створення вартості та її обігу є досить закономірним. Взаємопов'язаними є матеріальна, вартісна та грошова форми суспільного продукту. Поряд з матеріально-вартісними елементами відтворюються і властиві даній формації суспільні відносини. З такого визначення можна дійти висновку, що процес відтворення поєднує в собі: відтворення продуктивних сил (робочої сили, засобів виробництва, природних ресурсів) та відтворення виробничих відносин – відносин виробничого споживання, розподільчих відносин і відносин обміну.

Економічну науку завжди цікавили закономірності відтворювального процесу, фактори та механізми, під впливом яких він розвивається. Пізнання цих явищ дозволяло більш об'єктивно й ефективно впливати на темпи та напрями відтворення суспільного виробництва в цілому й окремих його галузях.

Процес відтворення, незалежно від галузевої приналежності, має певні загальні риси. Досліджуючи загальні риси відтворення стосовно соціалістичного способу виробництва, І.І.Лукінов виділяв сім таких характерних ознак. Перша загальна риса відтворення полягає у його безперервному кругообігу по замкнутому колу при простому відтворенні та по висхідній спіралі при розширеному відтворенні. Весь цикл кругообігу поділяється на стадії. Три такі стадії були виділені К.Марксом стосовно капіталістичного способу виробництва: а) перетворення грошей на товар ($G - T$); б) виробниче споживання куплених товарів зі створенням нової, збільшеної вартості ($P - T'$); в) перетворення знов створеної вартості на гроші ($T' - G$). Перша загальна риса відтворення передбачає циклічний його характер.

Другою спільною рисою відтворення є об'єктивна необхідність залучення виробничих ресурсів у його процес. Будь-який цикл відтворення базується на певному рівні розвитку продуктивних сил за умови обов'язкової наявності трудових ресурсів, основних та оборотних засобів, інших складових.

Третя спільна риса відтворення полягає в суворій послідовності проходження стадій, фаз та операцій по всьому циклу кругообігу при органічному взаємозв'язку швидкості руху з кінцевими результатами. У загальному циклі кругообігу відбувається нашарування та стикування циклів виробництва, обігу, споживання.

Четверта спільна риса відтворення виявляється в необхідності управління процесом кругообігу, тобто у використанні такого найважливішого фактора, як цілеспрямоване мислення, індивідуальний і колективний розум, без чого не можлива високоефективна організація відтворювального процесу в жодній галузі народного господарства.

П'ятою спільною рисою відтворення є формування суспільної вартості, яка є виразом суспільно необхідних витрат на виробництво певного продукту. Створення споживчої та мінової вартостей, які характеризують конкретну й абстрактну сторони людської праці, являє собою внутрішню сутність будь-якого матеріального виробництва.

Шоста загальна риса відтворення пов'язана з найважливішою економічною тенденцією посилення поділу праці та поглиблення спеціалізації в процесі економічного розвитку.

Сьома загальна риса відтворення пов'язана з інтенсифікацією виробництва, характерною для всіх галузей, внаслідок додаткових вкладень засобів виробництва та праці. Кожні наступні додаткові

витрати можуть супроводжуватися збільшеною, рівною або зменшеною продуктивністю. Загальна закономірність така, що в умовах одночасного збільшення кількості вкладених засобів виробництва та праці і підвищення їх якості можна досягти послідовно зростаючої ефективності.

Остання загальна риса, властива відтворювальному процесу в усіх галузях національного господарства, підтверджує циклічність відтворювального процесу.

Аналізуючи загальні риси відтворювального процесу, встановлені І.І.Лукиновим, слід зазначити їх актуальність і для відтворення соціально-економічного потенціалу регіонів та розбудови економіки України в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Найважливішою умовою існування людського суспільства є споживання матеріальних благ і зокрема продуктів харчування. Основним джерелом їх одержання є галузі національного господарства, зокрема сільськогосподарське виробництво. Безперервність споживання продукції обумовлює і безперервність виробництва.

Основними умовами здійснення процесу виробництва є наявність засобів виробництва та робочої сили. У результаті поєднання цих умов створюється певний продукт, який через систему розподілу та обміну надходить до споживача. Споживання виробленого продукту, з одного боку, робить необхідним виробництво нової „порції” суспільного продукту, з іншого – створює передумови такого виробництва. Отже, процеси виробництва та споживання, постійно повторюючись, трансформуються у процес економічного відтворення. Виробництво і споживання продукції національного господарства - два полюси відтворення, сполучною ланкою між якими є розподіл і обмін. Без виробництва – нема споживання, однак і без споживання нема виробництва, оскільки виробництво у такому разі було б безцільним.

Соціально-економічний розвиток регіонів України в умовах ринкових відносин в більшій мірі визначається величиною і рівнем використання соціально-економічного потенціалу зосередженого на даній території. Ефективність його використання в значній мірі залежить від оптимального поєднання складових його елементів, які залучаються до господарської діяльності.

Бібліографічний список

1. Маркс К. Соч. – 2-е изд. Т. 12. / Маркс К., Энгельс Ф. – М. : Политическая литература, 1978. – 646 с.
2. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивность воспроизводства / А.А. Задоя. – Киев, 1986.
3. Гутман Г.В. Управление региональной экономикой / Г.В. Гутман, А.А. Мираедов, С.В. Федин. – М. : „Финансы и статистика”, 2001. – 256 с.
4. Лановой В.Т. Рынок и воспроизводство / В.Т. Лановой– АН Украины. Институт экономики ; отв. ред. И.И. Лукинов. – К. : Наукова думка, 1991. – 232 с.
5. Научно-технический прогресс и капиталистическое воспроизводство / Под общ. ред. С.М. Никитин, И.М. Осадчая, Э. Рехтцигер и др. ; отв. ред. С.М. Никитин. – М. : Мысль, 1987. – 207 с.
6. Івашина О.Ф. Нагромадження капіталу в процесі розширеного відтворення економіки України / О.Ф. Івашина // Держава та регіони. – 2004. – № 4. – С. 100-102.
7. Маркс К. Теории прибавочной стоимости. – Соч. – 2-е изд. –Т. 26 Ч. 1. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политическая литература, 1978. – 476 с.
8. Симоненко В.К. Регионы Украины: проблемы развития / В.К. Симоненко. – К. : Наукова думка, 1997. – 215 с.
9. Андрійчук В.Г. Економіка аграрного підприємства : навч.-метод. посібник / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 356 с.
10. Лукинов И.И. Воспроизводство и цены / И.И. Лукинов. – М. : Экономика, 1977. – 431 с.

Анотація

В статті проведено загальнотеоретичне дослідження економічної природи відтворення соціально-економічного потенціалу регіону.

Ключові слова: *регіон, соціально-економічний потенціал, відтворення, ринкові відносини, ефективність.*

Аннотация

В статье проведено общетеоретическое исследование экономической природы воспроизводства социально-экономического потенциала региона.

Ключевые слова: *регион, социально-экономический потенциал, воспроизведение, рыночные отношения, эффективность.*

Annotation

In the article presents the general theoretical study of the economic nature of the reproduction of social and economic potential region.

Key words: *region, socio-economic potential, reproduce, market, efficiency.*

УДК 336.1:352 (477.53)

*Левченко Н.М.,
д. держ. упр., доцент,
Помулева В.М.,
старший викладач,
Дорошенко А.Г.,
кафедра фінансів і банківської справи,
Запорізький національний технічний університет*

ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ «ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ»

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн світу свідчить, що сьогодні існує нагальна потреба враховувати дві основні закономірності економічного розвитку – глобалізацію та регіоналізацію. Державна регіональна політика набуває в світовому масштабі в останні десятиріччя особливої ваги. Це стосується значною мірою й України, з її великою площею, суттєвими територіальними відмінностями природних, економічних і соціальних умов, регіональними диспропорціями в усіх аспектах життєдіяльності суспільства. В такому разі виникає потреба задіяти регіонально-конкретизовані стратегії, які б відповідали загальнодержавним і враховували інтереси, можливості і ресурси регіонів. Реалізація таких науково обґрунтованих стратегій необхідна для створення сприятливого інвестиційного клімату в регіонах, пом'якшення диспропорцій в умовах життя населення та розвитку підприємництва, розширення бази оподаткування та покращання фінансового забезпечення економічної самостійності регіонів. Саме в регіонах здійснюються досить складні процеси лібералізації економіки, адаптація населення і господарства до ринкових відносин, розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності, формування середнього класу, нарощування національного багатства, фінансового і, зокрема, податкового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливе значення у вирішенні проблематики формування податкового потенціалу регіону мають праці таких науковців, як: Демкова О. І., Горського І. В., Жеребних А. М., Каламбет С. В., Кашиної Н. В., Коломієць А. Л., Луніної І. О., Мельника А. Д., Мірчева О. В., Мошкова С. С., Окунь А. С., Онишко С. В., Опиханой Н. Є., Панасенка В. М., Роцупкиної В. В., Сабітової Н. М., Тарангул Л. Л. та інших.

Відзначаючи вагомий результат наукових розробок перелічених авторів, слід зазначити, що низка теоретико-методичних питань щодо визначення та формування податкового потенціалу регіону потребує на подальше вивчення, оскільки до тепер відсутнє єдине твердження поняття «податкового потенціалу регіону», нез'ясованим залишається його роль та місце в загальній системі економічного потенціалу адміністративно-територіальної одиниці тощо.

Постановка завдання. Основне завдання статті – розглянути існуючі підходи до трактування таких понять як «потенціал», «регіон», «податковий потенціал» та розуміння дефініції поняття «податковий потенціал регіону».

Виклад основного матеріалу дослідження. Практика регіонального розвитку свідчать про те, що регіони до теперішнього часу ще не стали повною мірою об'єктом господарювання, а їх органи – адекватними суб'єктами управління економікою. Проблема полягає в тому, що вони до тепер неспроможні забезпечити поєднання народногосподарських, галузевих і регіональних інтересів, формування раціонального територіального господарства. Слід також відзначити, що отримання соціальних благ і в цілому життєвий рівень населення слабо пов'язані із результатами функціонування регіональної економіки.

Разом з тим, регіональні бюджети відіграють вагомий роль в управлінні економікою, суттєво впливають на темпи та пропорції соціально-економічного розвитку. Зарубіжний досвід стратегічного управління економічним розвитком регіонів свідчить, що «...Успіх притаманний тим територіям, чії стратегії орієнтуються на активне використання внутрішнього потенціалу для змін зовнішнього середовища, а не просто здійснюють пристосування та адаптацію до змін у просторі» [13].

В Україні, на жаль, індустріально розвинені регіони не зацікавлені в нарощуванні свого податкового потенціалу і скороченні нераціональних доходів. Додаткові доходи, а також економія коштів регіонів вилучаються до бюджетів вищих рівнів. Сільські райони і малі міста, особливо депресивні, також не поспішають розвивати свою власну економічну базу, оскільки в цьому випадку вони недоотримують дотацій і субвенцій з регіонального і державного бюджетів. Тому у територіальних (регіональних) органах управління відсутня пряма економічна зацікавленість в ефективному веденні регіонального господарства та нарощуванні податкового потенціалу.

Першим і головним кроком на шляху до вирішення даної проблеми є уточнення сутності поняття

«податковий потенціал регіону» та чітке визначення його складових.

Поняття «потенціал» походить від латинського слова *potential*, що в перекладі на українську мову означає «можливість» і трактується як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, які можуть бути використані в будь-якій галузі, сфері без певних умов та обставин досягнення певної мети [10, с. 211].

У контексті економічної інтерпретації автори економічної енциклопедії за редакцією С. Мочерного визначають потенціал як «наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використовувати ці ресурси для досягнення поставленої мети» [2, с. 13].

Цікаве і досить конструктивне визначення потенціалу пропонує С. Пірожков, який вважає, що «головна особливість поняття «потенціал» полягає у тому, що він служить інтелектуальною мірою оцінки можливостей тієї чи іншої системи, які можуть бути реалізовані в даний час чи в майбутньому» [14, с. 23]. Автор трактує значно ширше, ніж узагальнену характеристику ресурсних можливостей у тій чи іншій сфері діяльності. Потенціал розглядається як системне утворення, зміст і функції якого розкриваються у процесі взаємозв'язку та взаємодії його складових ресурсів.

Вивчення існуючих трактування поняття «потенціал» дали підстави стверджувати, що серед науковців сформувалось декілька підходів щодо трактування даного поняття: виробничий, факторний та ресурсний. За першим (виробничим) підходом під «потенціалом» науковці вбачають сукупність наявних засобів та запасів, які можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певних задач.

За другим (факторним) підходом уявлення про «потенціал» ґрунтується на системі матеріальних та трудових факторів, що дозволяють забезпечити здійснення господарської діяльності та досягти кінцевих результатів. Підґрунтям для таких тверджень стали доводи К. Маркса щодо факторів виробництва, які при поєднанні сприяють утворенню нового продукту.

Представники третього (ресурсного) підходу вбачають сутність «потенціалу» у здатності ресурсів економічної системи виконувати перед нею завдання.

Виходячи з вищевикладеного, приходимо до висновку, що «потенціал» науковцями розглядається або як сукупність ресурсів, або як здатність господарської системи випускати продукції, або як можливість виробничих сил досягти певного ефекту. При цьому до уваги абсолютно не береться його стратегічна спрямованість. На думку автора, за стратегічним підходом потенціал можна визначити як прогнозовану максимальну можливість мобілізації певних ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Щодо поняття «регіон», то слід відмітити, що до тепер воно продовжує носити дискусійний та спірний характер, оскільки його зміст та сутність в значній мірі залежить від підходів його дослідників.

За першим – територіальним підходом – в основному враховуються територіальні аспекти механізму функціонування економіки регіону у складі господарського комплексу країни, двосторонніх зв'язків з іншими регіонами. Представниками даного напрямку досліджень, а саме Ю. Г. Саушкіним, М. С. Баранським термін «регіон» вживається як синонім терміна «район», «економічний район» і був наділений двома іманентними ознаками і однією методологічною. Іманентні ознаки – це наявність специфіки даної території, а також єдності, взаємопов'язаності насичуючих територію об'єктів, що надає їй цілісності. Методологічна ознака – це розгляд елементів території району системно, комплексно. Регіон (район) розглядається як територія, яка сукупністю елементів, що її наповнюють, відрізняється від інших територій і володіє єдністю, взаємопов'язаністю та цілісністю складових елементів [16, с. 156].

Проте даний підхід не набув широкого практичного втілення, залишившись проголошеним лише документально.

Більш широкого розповсюдження отримав галузевий підхід. За даним підходом регіон розглядається «як сукупність різних галузей господарської території, яка охоплює виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг» [11, с. 25]. Галузевий підхід був розроблений досить ґрунтовно і мав значний вплив на прийняття рішень.

За регіонально-економічним підходом, «регіон» сприймається як об'єкт особливої уваги регіональної економіки, предметом вивчення якої є сукупність економічних і соціальних факторів та явищ, які зумовлюють розвиток продуктивних сил і соціальних процесів у регіональній системі країни і в кожному регіоні.

Найбільш сучасним вважається регіонально-комплексний підхід до розуміння суті регіону, який враховує елементи відтворювального підходу, маючи при цьому ряд особливостей. Даний підхід зосереджує увагу на вивченні специфічного для цього регіону просторового поєднання продуктивних сил, враховує те, що відрізняє один регіон від іншого. Значення зазначеного підходу в дослідженні суті регіону зростає у зв'язку з реформуванням управління економічною і соціальною сферами в регіонах на основі розширення їхніх прав, самоврядування і самофінансування.

Наступний – адміністративний підхід випливає з попередніх, оскільки регіон розглядається як адміністративна ланка країни, тобто під регіоном розуміється територіально-спеціалізована й адміністративно окреслена частина національної економіки. Даний напрямок дослідження висвітлюється в наукових працях Н. Є. Опіхана та інших [12, с. 122].

Тарангул Л. Л. за результатами проведеного семантичного й етимологічного аналізу ознак, критеріїв, границь і типів регіонів пропонує виділити три підходи (позиції), які стосуються регіону як окремої території, як економічної системи і як економічного простору [17, с. 24]. Така тріада розгляду

регіону дозволяє системно підійти до його дослідження з погляду наявності й збереження найбільш важливих характеристик, а саме, таких як: територія, система й простір.

Проте в умовах сьогодення вважаємо, що акцент має робитись на інші критерії: потенціал, економічні зв'язки тощо. Тож, під регіоном в умовах сьогодення слід розуміти складову частину цілісного національного простору, в якому функціонує система реально існуючих економічних зв'язків, що постійно розвиваються і поглиблюються на основі взаємного доповнення і забезпечення економічної доцільності взаємодії економічних суб'єктів.

Щодо формування поняття «податковий потенціал», то слід зазначити, що за результатами досліджень генезису його формування варто виділити наступні основні наукові підходи (табл. 1):

– системний підхід – розглядає можливості і резерви регіону як відкритої соціально-економічної системи;

– відтворювальний підхід – орієнтований на постійне перетворення стану економічної системи з приводу формування бюджетних доходів та їх постійного зростання;

– ресурсний підхід – основними елементами потенціалу виділяють наявність ресурсної складової та потенційної можливості її використання.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «податковий потенціал»

Автор	Визначення
Системний підхід	
Гапонюк М. А., Яцюта В. П., Буряченко А. Є. [8]	Податковий потенціал адміністративно-територіальної одиниці – загальний обсяг податків, які мобілізуються за рахунок усіх платників на відповідній території.
Горський Н. В. [1]	Податковий потенціал складається з потенціалів окремих податків (наприклад, податковий потенціал регіону включає податки Державного та місцевих бюджетів).
Кашина Н. В. [4]	Податковий потенціал – очікуваний обсяг доходів, що може бути реально зібраний на певній території при середньому рівні збору податків.
Меламед М. [6]	Податковий потенціал – сума податків, яку можна зібрати, не позбавляючи господарюючих суб'єктів стимулів для подальшого розвитку.
Окунь А. С. [11]	Податковий потенціал – максимально можливий обсяг усіх податкових надходжень, який забезпечується взаємодією імперативів податкового законодавства та мір податкового адміністрування з урахуванням фінансових загроз різного рівня.
Відтворювальний підхід	
Каламберт С. В. [3]	Податковий потенціал – сукупна величина вкладених у товар інтелектуального потенціалу, фізичних сил (праці), матеріальних та енергетичних витрат, вартості основних фондів і засобів виробництва, що може відобразити можливість відшкодування деякої умовної величини надходжень до загальноосупільних витрат життєзабезпечення і розвитку держави.
Мірчев О. В. [7]	Податковий потенціал – категорія бюджетної системи: сукупність відносин, що втілюють сутнісні та кількісно-якісні перетворення стану економічної системи, а також державно-владні впливи з приводу формування бюджетних доходів і міжбюджетної взаємодії в усіх ланках та на всіх рівнях бюджетної системи через зміни структури й адміністрування податків з метою реалізації функцій держави і забезпечення економічного зростання.
Мошков С. С. [9]	Податковий потенціал можливо охарактеризувати з позиції аналізу відношень між суб'єктами з приводу вилучення та використання для цілій відтворення тієї частини вартості, яка може стати податком, з врахуванням можливостей громади сплачувати цю вартість.
Рощупкина В. В. [15]	Податковий потенціал – фінансові можливості регіону по відтворенню податкових надходжень у бюджетну систему, що розраховані пропорційно базі оподаткування, яка склалася у регіоні, без негативного впливу на суб'єкти господарювання.
Ресурсний підхід	
Коломієць А. Л., Мельник А. Д. [5]	Податковий потенціал – частина фінансових ресурсів, які відповідно до чинного податкового законодавства являють собою потенційно можливу суму податкових баз, які є основою для нарахування всієї сукупності податків та обов'язкових платежів на певній території.
Тарангул Л. Л. [17]	Податковий потенціал – це фактичний обсяг податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які акумулює регіон при використанні своїх ресурсів в умовах діючого податкового законодавства

Дослідження дефініції поняття «податковий потенціал» різними авторами дало змогу виявити характерні ознаки, що вирізняють його з-поміж інших видів потенціалу:

- обов'язкова відповідність вимогам чинного податкового законодавства;
- розрахунок в межах певної території за певний проміжок часу;

– характеризується максимальною сумою податків, яка може бути зібрана в регіоні, не перешкоджаючи розвитку його ділової активності;
– досягнення максимізації податкових доходів через оптимальне використання матеріальної бази й ресурсів.

Отже, виходячи з вищевикладених підходів щодо трактування понять «потенціал», «регіон» та «податковий потенціал», вважаємо доцільним під «податковим потенціалом регіону» (за системним підходом) розуміти потенційну можливість отримання податкових надходжень, шляхом мобілізації на певній території податків, зборів та інших обов'язкових платежів завдяки забезпеченню взаємодії імперативів податкового законодавства та мір податкового адміністрування.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідність уточнення на сучасному етапі сутності поняття «податкового потенціалу регіону» зумовлена практичною потребою, пов'язаною з виявленням податкових можливостей держави, визначенням податкової активності окремих регіонів, необхідністю розробки методики оцінки податкоспроможності територіально-адміністративних одиниць і вирівнювання рівнів їх бюджетної забезпеченості, що дозволить подолати не лише економічний розрив, але і політичну дезінтеграцію в державі.

Під «податковим потенціалом регіону» (за системним підходом) доцільно розуміти потенційну можливість отримання податкових надходжень, шляхом мобілізації на певній території податків, зборів та інших обов'язкових платежів завдяки забезпеченню взаємодії імперативів податкового законодавства та мір податкового адміністрування.

Формування податкового потенціалу регіону навіть за будь-яких обставин має враховувати, що:

– максимальна сума податків, що може бути зібрана з території регіону, не повинна руйнувати його виробничий потенціал росту і знижувати розвиток ділової активності населення, поліпшення умов його існування;

– максимізація доходів має досягатися через ефективне використання сукупного (інтегрального) потенціалу регіону з першочерговим урахуванням його природної, економічної й інтелектуальної складових.

Бібліографічний список

1. Горський Н. В. Налоговый потенциал в механизме международных отношений / Н. В. Горський // Финансы. – 1999. – № 6. – С. 27-30.
2. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін]. – К. : Академія, 2002. – Т.3. – 363 с.
3. Каламбет С. Податковий потенціал у механізмі регулювання економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / С. Каламбет. – Донецьк, 2004. – 32 с.
4. Кашина Н. В. Методика расчетов налогового потенциала / Н.В. Кашина // Финансы. – 2001. – № 12. – С. 35-37.
5. Коломиец А. Л. Анализ концептуальных подходов и методов оценки налогового потенциала регионов / А. Л. Коломиец // Налоговый вестник. – 2000. – № 2. – С. 3-5.
6. Меламед М. Валовий внутрішній продукт України та його податковий потенціал / М. Меламед // Вісник національного банку України. – 2005. – № 5. – С. 26.
7. Мірчев О. В. Розвиток податкового потенціалу в умовах трансформації бюджетної системи України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / О. В. Мірчев. – Ірпінь, 2006. – 19 с.
8. Місцеві фінанси : [навч.-метод. посібник] / [Гапонюк М. А., Яцюта В. П., Буряченко А. Є., Славкова А. А.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 184 с.
9. Мошков С. С. Налоговые отношения в условиях реформирования современной российской налоговой системы : автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / С. С. Мошков. – Йошкар-Ола, 2010. – 19 с.
10. Новий тлумачний словник української мови : в 3 т. / [уклад. М. Гедзь та ін.]. – К. : Аконіт, 1999. – Т.3. – 457 с.
11. Окунь А. С. Налоговый инструментариий обеспечения экономической безопасности региона / А. С. Окунь. – Ростов-на-Дону, 2007. – 25 с.
12. Опихана Н. Є. Регіональний податковий потенціал в Україні / Н. Є. Опихана // Фінанси України. – 2004. – № 2. – С. 122-125.
13. Онищенко В. О. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / В. О. Онищенко, О. В. Комеліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Eir/2009_1/3-9.pdf.
14. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пирожков ; Ин-т экономики АН Украины. – К. : Наук. думка, 1992. – 237 с.

15. Рошупкіна В. В. Дифференціація понять податкового і фінансового потенціала регіону / В. В. Рошупкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rae.ru/zk/arj/2004/08/Roschupkina.pdf>

16. Саушкін Ю. Г. Географічна наука в минулому, нинішньому і майбутньому / Ю. Г. Саушкін. – М. : Просвіщення, 1980. – 262 с.

17. Тарангул Л. Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.04.01/ НАН України ; Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 32 с.

Анотація

Розглянуто існуючі підходи до трактування таких понять як «потенціал», «регіон», «податковий потенціал» та розуміння дефініції поняття «податковий потенціал регіону».

Ключові слова: потенціал, регіон, податковий потенціал, податковий потенціал регіону.

Аннотация

Рассмотрены существующие подходы к трактованию таких понятий как «потенциал», «регион», «налоговый потенциал» и пониманию дефиниции понятия «налоговый потенциал региона».

Ключевые слова: потенциал, регион, налоговый потенциал, налоговый потенциал региона.

Annotation

Existing approaches to interpretation of such concepts as «potential», «region», «tax potential» and of understanding a definition of concept «tax potential of region» are considered.

Key words: potential, region, tax potential, tax potential to region.

УДК 339.94(477.87)

Газуда Л.М.,
к.е.н., доцент кафедри економіки,
менеджменту та маркетингу,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
Лизанець О.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки та управління бізнесом,
Карпатський інститут ім. Августина Волошина

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРИКОРДОННОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Прикордонне економічне співробітництво може бути налагоджене різними методами й способами, у зв'язку з чим доцільно розробити декілька різних варіантів стратегії і вибрати з-поміж них найбільш ефективний і придатний для одержання найкращих результатів у соціально-економічному розвитку прикордонних регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексному теоретично-практичному дослідженню питань прикордонного економічного співробітництва в умовах ринкової трансформації присвятили свої праці українські вчені І. О. Бочан, Н. Б. Даниленко, Ю. Г. Козак, В. В. Козик, Д. Г. Лук'яненко. Проблеми прикордонних економічних зв'язків регіонів знайшли відображення у працях М. І. Долішнього, Б. І. Дяченка, М. А. Лендела, А. Г. Мазура, В. П. Мікловди, Д. М. Стеценка та ін. Разом із тим, незважаючи на наявний значний науковий доробок, дослідженнями не охоплено весь спектр особливостей прикордонного співробітництва, передусім на рівні регіону.

Постановка завдання. Дослідження має на меті обґрунтування концептуальних засад перспективного розвитку економічного співробітництва суміжних прикордонних територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі прикордонне співробітництво (ПКС) розглядається як один із можливих напрямів розв'язання економічних проблем та підвищення життєвого рівня населення прикордонних регіонів. При цьому головною метою співробітництва є ліквідація негативних наслідків прикордонного розміщення територій, тобто їх віддаленості від головних економічних центрів країни, з одночасним використанням тих можливостей, які відкриваються у зв'язку із безпосереднім межуванням із сусідньою країною. Така співпраця – істотний чинник поліпшення взаємного порозуміння та розвитку економічних відносин. Це

одним із важливих засобів подолання диспропорцій економічного й соціального розвитку з двох боків кордону.

Значний інтерес становлять дослідження науковців Інституту економічного прогнозування НАН України щодо перспектив соціально-економічного розвитку різних держав [1, с. 145-147; 2, с. 124, 128]. Вони засвідчили, що *по-перше*, для розвинених країн та країн ЄС спостерігатиметься спадна тенденція у виробництві валового внутрішнього продукту. *По-друге*, враховуючи перспективи економічного зростання та наближення до розвинених індустріальних держав, Україна зможе підтримувати темпи росту ВВП у 2 - 2,5 раз більші в довгостроковій перспективі, ніж аналогічні показники країн із розвинутою ринковою економікою. *По-третє*, «згідно з помірним сценарієм економічного розвитку, за рівнем ВВП на душу населення Україна протягом найближчих 50-ти років не зможе наздогнати більшість країн світу, і за цим показником продовжуватиме займати порівняно невисокі місця у відповідних міжнародних рейтингах».

При цьому слід зазначити, що світовими економічними та фінансовими організаціями, а також науковцями провідних науково-дослідних інститутів України в процесі перспективного прогнозування соціально-економічного розвитку країн не було передбачено світової фінансової кризи (2008-2009 рр.) та її наслідків. Водночас, і наші дослідження підтверджують [7, с. 547-548], що у 2009 р. фінансова криза зачепила навіть країни «великої сімки» та інші промислово розвинені держави, в тому числі США, Канаду, Німеччину, Великобританію, Італію, Францію та інші (дані 2010 р. уже свідчать про позитивну тенденцію щодо ВВП відмічених країн [8, с. 540-541]). Подібна ситуація спостерігається в країнах з перехідною економікою, за винятком Польщі. Зростання валового внутрішнього продукту в розрахунку на 1 особу в Україні (у порівнянні з країнами «великої сімки») мало характер випереджаючого розвитку, оскільки щодо Німеччини цей індикатор у 2000 р. був меншим у 8,2 раза, а в 2009 р. – у 5,6 раза. Аналогічна тенденція – і щодо інших країн цієї групи. Україні необхідно, подібно до Польщі, Угорщини та Словаччини, обрати наздоганяючу (оптимістичну) модель економічного розвитку на коротко-, середньо- та довгострокову перспективу.

Більшість прикордонних регіонів Українських Карпат і сусідніх країн за класифікацією рівня доходу, прийнятою Світовим банком, належать до місцевостей із середнім доходом населення. Водночас країни з середнім доходом діляться на: а) країни з нижчим середнім доходом – 66 держав з ВВП на душу населення у межах від 726 до 2895 дол. США; б) країни з вищим середнім доходом – 35 держав, в яких ВВП на душу населення коливається в межах від 2896 до 8995 дол. США. Країни з високим доходом – 44 держави, в яких ВВП на душу населення становить 8995 дол. США й вище [3, с. 297; 4, с. 282]. Таку класифікацію у своїх дослідженнях за показником ВВП (ВРП) ми застосували і для прикордонних регіонів Українських Карпат, і сусідніх країн (табл. 1).

Виконані дослідження свідчать (табл. 1) про значну диференціацію показника ВВП (ВРП) у розрахунку на 1 особу в аналізованих прикордонних регіонах суміжних країн. У соціально-економічному розвитку, за розглянутим показником, до регіонів з вищим середнім доходом за рейтингом належать Саболч-Сатмар-Березька область Угорщини (6754 дол. США ВВП на 1 особу), Підкарпатське воєводство в Польщі (4845 дол.), повіт Марамуреш у Румунії (5953 дол.). Однак цей показник значно нижчий від аналогічного середньоукраїнського, а також від показника прикордонних регіонів вищезгаданих країн у регіонах Українських Карпат. До регіонів з високим доходом населення належать Боршод-Абауй-Земпленська область Угорщини, а також Кошицький і Пряшівський краї Словаччини. Найвищий дохід за цим показником у Кошицькому краї, який станом на 01.01.2010 р. склав 42161 дол. США, тоді як у Словаччині загалом 19519 дол. США.

Отже, стратегічна модель соціально-економічного розвитку для всіх аналізованих регіонів є наздоганяючою, за винятком Боршод-Абауй-Земпленської області Угорщини, а також Кошицького і Пряшівського країв Словаччини. В Кошицькому краї ВВП в розрахунку на 1 особу випереджає аналогічний середньонаціональний показник, в тому числі й окремих промислово розвинутих країн.

У 2009 р. (у порівнянні з 2008 р.) ВВП в Україні знизився на 15,2 %. Така тенденція характерна для всіх регіонів, в тому числі Українських Карпат. Водночас весь період незалежності України позначений демографічною кризою, яка проявляється у скороченні кількості населення, тому ВРП у розрахунку на 1 мешканця буде зростати швидше ніж ВВП загалом. На Закарпатті цю негативну тенденцію подолано вже в 2007 р., тоді як в Україні станом на 01.01. 2010 р. (у порівнянні з 2009 р.) кількість постійного населення зменшилась на 180,8 тис. ос., а в порівнянні з 1991 р. – на 6,0 млн. ос. [6, с. 362; 7, с. 342, 549].

Оскільки в Україні спостерігається найбільший спад валового внутрішнього продукту, а в регіонах Українських Карпат, зокрема в Закарпатській області, – валового регіонального продукту, ця ситуація була врахована під час розробки стратегічних орієнтирів економічного розвитку регіонів Українських Карпат, у тому числі Закарпатської області, за відповідними сценаріями на коротко-, середньо- й довготривалу перспективу, відповідно до методології [2, с. 124-130] Інституту економічного прогнозування НАН України (табл. 2).

Таблиця 1

Рейтингова оцінка соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів Українських Карпат і сусідніх країн за ВВП*

(у цінах, що є міжнародно-зіставними;
у цінах та паритетах купівельної спроможності (ПКС) 2005 р.)

Країни та їх окремі регіони	Окремі показники рівня соціально-економічного розвитку станом на 01.01.2010 р.				Рейтинг регіону	Стратегічна модель соціально-економічного розвитку
	кількість населення, млн. осіб	ВВП (ВРП) у цінах, що є міжнародно зіставними (млн.дол.США)	ВВП (ВРП) в розрахунку на 1 особу населення, дол.США	частка регіону у ВВП (ВРП) країни		
Угорщина	10,0	169238	16886	100,0	x	
в тому числі області, Саболч-Сатмар-Березька	0,75	5077	6754	3,0	4	Наздоганяюча
Боршод-Абауй-Земпленська	0,59	8075	14691	4,8	2	Випереджаюча
Словаччина	5,4	105751	19519	100,0	x	
в тому числі краї, Пряшівський	0,78	9941	12701	9,4	3	Випереджаюча
Кошицький	0,33	13959	42161	13,2	1	Випереджаюча
Польща	38,1	637298	16707	100,0	x	
в тому числі воєводство Підкарпатське	2,1	10197	4845	1,6	6	Наздоганяюча
Румунія	21,3	232165	10913	100,0	x	
в тому числі повіт, Марамуреш	0,51	3018	5953	1,3	5	Наздоганяюча
Україна**	45,9	264376	5763	100,0	x	
в тому числі області: Закарпатська	1,2	3701	3141	1,4	9	Наздоганяюча
Івано-Франківська	1,4	5023	4028	1,9	8	Наздоганяюча
Львівська	2,5	10311	4057	3,9	7	Наздоганяюча
Чернівецька	0,9	2379	2737	0,9	10	Наздоганяюча

*Розраховано за джерелами : [7, с. 23, 535-536, 547-548, 551; 5, с. 10-15].

**Показник «валовий регіональний продукт» ідентичний «валовому внутрішньому продукту», на регіональному рівні введений в обіг з 2004 р.

Такі розрахунки (табл. 2) здійснено на основі оптимістичного, помірною та песимістичного сценаріїв за методологією Інституту економічного прогнозування НАН України. Проте у свої дослідження ми ввели сценарій наздоганяючого розвитку, оскільки регіони Українських Карпат значно відстають від середньоукраїнського індикатора ВРП на 1 особу, а Закарпатська й Чернівецька області є депресивними регіонами. Зокрема, у базовому 2009 р. ВРП у розрахунку на 1 особу в Закарпатській області становив 63,0 % аналогічного середньоукраїнського показника, а в Чернівецькій області – 47,5 %. За умови дотримання темпів приросту ВРП у розмірі 5 % як в Україні, так і регіонах Українських Карпат, в тому числі й Закарпатській області, відставання не буде подолано, а Закарпаття та Буковина й надалі залишатимуться депресивними. Тому запропонована наздоганяюча модель розвитку, за якою середньорічні темпи приросту ВРП в регіонах становитимуть 8 %, а в Україні – 5 %. Такі середньорічні темпи приросту дадуть можливість Україні в довгостроковій перспективі за економічним розвитком (ВВП у розрахунку на 1 ос.) наблизитись до розвинених країн світу, а Закарпатській області – подолати депресивність і наблизитись до середньоукраїнського показника. Однак повністю відмінності Закарпатської області за цим показником не будуть подолані й до 2015 р., оскільки ВРП у розрахунку на 1 ос. становитиме 78,9 % аналогічного середньоукраїнського показника (в базовому 2009 р. він становив 63,0 %).

Таблиця 2

Сценарії економічного розвитку України, в тому числі регіонів Українських Карпат, за ВВП (ВРП) на перспективу до 2025 р.¹

(в розрахунку на 1 особу, дол. США; у цінах, що є міжнародно-зіставними у цінах та паритетах купівельної спроможності (ПКС) 2005 р.)

Прогнозні розрахунки ВВП (ВРП)	Україна	В тому числі області			
		Закарпатська	Івано-Франківська	Львівська	Чернівецька
Кількість населення, млн. осіб	45,9	1,2	1,4	2,5	0,9
ВВП (ВРП) 2009 (базовий)	5763	3141	4028	4057	2737
2011-2015 рр.					
Оптимістичний Наздоганяючий	6687	$\frac{3645^2}{3979^3}$	$\frac{4673^2}{5104^3}$	$\frac{4708^2}{5142^3}$	$\frac{3176^2}{3388^3}$
Помірний	6492	3537	4537	4570	3083
Песимістичний	6210	3384	4340	4422	2949
2016-2020 рр.					
Оптимістичний Наздоганяючий	8535	$\frac{4651^2}{5846^3}$	$\frac{5964^2}{7498^3}$	$\frac{6010^2}{7556^3}$	$\frac{4053^2}{4955^3}$
Помірний	7898	4304	5519	5559	3750
Песимістичний	7025	3827	4911	5016	3335
2021-2025 рр.					
Оптимістичний Наздоганяючий	10892	$\frac{5936^2}{8590^3}$	$\frac{7610^2}{11017^3}$	$\frac{7669^2}{11102^3}$	$\frac{5172^2}{7281^3}$
Помірний	9609	5236	6714	6763	4562
Песимістичний	7948	4329	5557	5675	3772

¹ Розраховано на основі джерел : [7, с. 23; 2, с. 124].

² Середньорічний темп приросту ВВП (ВРП) 5 %.

³ Середньорічний темп приросту ВВП (ВРП) 8 %.

За сценаріями економічного розвитку для Закарпаття доцільно обрати наздоганяючу модель не тільки щодо України, але й суміжних прикордонних країн-членів Євросоюзу, що дасть можливість більш тісно співпрацювати.

Висновки з проведеного дослідження. Перспективи прикордонного економічного співробітництва регіону в подальшому повинні бути спрямовані на реалізацію інвестиційних проектів на території пріоритетного розвитку і в СЕЗ «Закарпаття» за видами економічної діяльності та в інтеграційному угрупованні «Карпатський єврорегіон».

Подолання відмінностей у рівні економічного розвитку прикордонних регіонів Українських Карпат передбачає підвищення ефективності економіки, завдяки чому вони можуть виграти конкуренцію за інвестиції (в тому числі й прямі іноземні), без чого не досягти стратегічних цілей прикордонного економічного співробітництва, оскільки практично всі види економічної діяльності в Закарпатській області мають суттєві проблеми, пов'язані з нестачею інвестиційних ресурсів не тільки для розширеного виробництва, але навіть для підтримки в робочому стані існуючих засобів виробництва. Мінімальні потреби економіки регіону в інвестиціях для забезпечення високих темпів подальшого зростання значно перевищують нинішній рівень, а тому внутрішнього інвестиційного потенціалу недостатньо для вирішення завдань соціально-економічного розвитку в умовах прикордонного співробітництва. Для Закарпаття їх розв'язання не є імперативом – це лише шанс, яким можна скористатися з метою забезпечення сталого розвитку регіону.

Бібліографічний список

1. Економіка України: Підсумки перетворень та перспективи зростання / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця]. – Х. : Форт, 2000. – 392 с.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця]. – К. : Ін-т екон. прогнозів. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.

3. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб.] / Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. – К. : Знання-Прес, 2003. – 406 с.
4. Міжнародна економіка / [Козик Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін.]. – Київ : Центр навч. літ-ри, 2004. – 672 с.
5. Програма сусідства: Угорщина – Словаччина – Україна 2004-2006 / Спільний технічний секретаріат VATI Kht. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : interreg@vati.hu
6. Статистичний щорічник Закарпаття за 2009 рік / за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород : Головне управління статистики у Закарпатській області, 2010. – 543 с.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Інформ.-аналітич. агентство, 2010. – 566 с.
8. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.

Анотація

У статті розглянуто пріоритети перспективного розвитку прикордонного співробітництва регіону із суміжними територіями країн-членів ЄС. Здійснено прогностичні розрахунки економічного розвитку регіонів Українських Карпат на перспективу за показником валового регіонального продукту.

Ключові слова: перспективний розвиток, прикордонне співробітництво, суміжні території, регіональний валовий продукт.

Аннотация

В статье рассмотрены приоритеты перспективного развития приграничного сотрудничества региона с сопредельными территориями стран-членов ЕС. Осуществлены прогностические расчеты экономического развития регионов Украинских Карпат на перспективу по показателю валового регионального продукта.

Ключевые слова: перспективное развитие, приграничное сотрудничество, смежные территории, региональный валовой продукт.

Annotation

The article deals with the priorities of long-term cross-border cooperation in the region and adjacent territories of EU Member States. Carried out projections of regional economic development of the Ukrainian Carpathians in the future in terms of gross regional product.

Key words: long-term development, cross-border cooperation, the adjacent area, regional the gross product.

УДК 338.49.001.2:332.14(045)(477+100)

Андрющенко К.А.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
Державна академія житлово-комунального господарства

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ВІТЧИЗНЯНОГО ТА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Постановка проблеми. Розвиток виробничої інфраструктури належить до капіталомістких і низькодохідних заходів, що забезпечують повернення коштів лише протягом тривалого періоду часу. У силу цього в більшості високорозвинених країн витрати на створення виробничої інфраструктури складають прерогативу держави. Такі галузі господарства як залізничний транспорт, портове, дорожнє господарство, аеропорти, а також будівництво транспортних споруд, систем зв'язку та житлове будівництво, в тій чи іншій мірі знаходяться на «утриманні» держави і витрати по них становлять значну частку державного бюджету.

Цілеспрямованого впливу з боку регіональної влади в більшій мірі підпадають «м'які» елементи інфраструктури, такі як стандарти; умови і норми, що регулюють діяльність підприємств в регіоні, регіональні податки; зонування; екологічний та санітарний контроль.

Держава, беручи на себе ризик і тягар великих витрат з будівництва інфраструктури, тим самим надає підприємствам можливість розміщувати свої капітали в надійні, високопродуктивні галузі господарювання. Витрати на розвиток інфраструктури мобілізуються головним чином за допомогою оподаткування, тобто значною мірою тягар по фінансуванню інфраструктури покладено на плечі

населення. У той же час, в останні роки намітилася тенденція перевантаженості регіонального економічного простору, які регламентуються нормами і сприяють відставанню у розвитку «жорстких» елементів інфраструктури, в першу чергу доріг, енергетичних потужностей та мереж.

В умовах зростаючого енергодефіциту більшості регіонів України, де також існує підвищений попит споживачів послуг виробничої інфраструктури на сучасні засоби зв'язку, необхідні для модернізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на міжнародному ринку в умовах глобалізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання змін у підходах до організації та управління виробництвом, поява нових форм конкурентної боротьби, заснованих на стратегічній взаємодії підприємств, досліджували А. Г. Некрасов [1], В. І. Сергєєв [2], М. Крістофер [3], К. Кілгер, Н. Стадлер [4] та інші.

Вивченням сучасних чинників розвитку виробництва, його інновацій, самоорганізації, компетенції займалися такі вчені, як: А. В. Архипов, Д. Бауерсокс, Є. І. Зайцев, Д. А. Іванов, Д. Класс, В. І. Сергєєв, В. Б. Тарасов та інші.

Визнаючи безперечну цінність всіх виконаних досліджень, слід зауважити, що залишається широке поле для подальших досліджень і теоретичних побудов, особливо пов'язаних з управлінням розвитку виробничої інфраструктури регіону в умовах світової економічної кризи.

Постановка завдання. Завданням цієї статті є розробка системного підходу до пізнання закономірностей управління розвитком регіону, з метою встановлення безпосередніх і непрямих взаємозв'язків між усіма елементами суспільної системи. Це включає дослідження пропорцій, за яких створюються умови для здійснення безперервного процесу соціально-економічного розвитку, орієнтованого на досягнення визначених цілей, – надійного і гарантованого підвищення ефективності управління розвитком виробничої інфраструктури регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжний досвід розвитку виробничої інфраструктури регіону свідчить, що в США раніше від інших країн, почали займатися питаннями розвитку регіональних економік з використанням кластерного підходу. Такі штати як Арізона, Каліфорнія, Коннектикут, Флорида, Міннесота, Північна Кароліна, Огайо, Орегон та Вашингтон прийняли ряд відповідних програм розвитку регіонів і стали лідерами в створенні кластерів.

У штатах створюються комісії з ініціювання створення кластерів на основі аналітичних висновків і рекомендацій, виконуваних науковими центрами та університетами. Комісії визначають учасників майбутніх кластерів, допомагають їм подолати виникаючі організаційні і фінансові труднощі, а також сприяють зміцненню та розвитку вже створених кластерів. Для цих цілей, звичайно первинний капітал виділяється адміністраціями штатів, потім залучаються кошти приватних компаній. Оскільки єдиної моделі не існує, щоб визначити необхідну і доцільну структуру формування кластера, в США ведуться дослідження кластерних комплексів. Сотні міст і територій розробили свої кластерні стратегії. Характерним для американських кластерів є те, що їх діяльність заснована на принципах партнерства і орієнтована на комерціалізацію НДДКР та інноваційну діяльність з метою досягнення глобальної конкурентоспроможності.

Яскравим прикладом кластера, що нестримно розвивається та володіє глобальною конкурентоспроможністю, є «Силіконова долина», де капіталовкладення у венчурні підприємства з 1991 році зросли майже в 35 разів, досягнувши 69 млрд. доларів до 2011 р. і тенденція до зростання інвестицій у цей кластер продовжується. Інститут регіональних досліджень США розглянув проблеми національної економіки через призму існуючих кластерних об'єднань, при цьому визначалася інтенсивність зв'язків між галузями, видами діяльності і групами кластерів. Було виділено 23 виробництв в кластерні групи, об'єднані в 4 блоки, в яких було представлено від 5 до 116 видів діяльності. Ці блоки кластерів об'єднували від 82 до 102 тис. підприємств із загальною кількістю зайнятих від 38 тис. до 4,5 млн. осіб, які забезпечували створення додаткової вартості на суму від \$ 4,5 млрд. до \$ 324 млрд.

У Японії ще в 1983 році була прийнята концепція розвитку технополісів, і подальший досвід показав, що темпи їхнього економічного зростання значно перевищують середні показники по країні. Спочатку було створено понад 100 технопарків, що забезпечили освіту досліджуваних комплексів, які сприяли швидкому розвитку ділових і науково-технічних зв'язків. Технопарки ставали центрами взаємодії освіти і науки з промисловістю при активній державній підтримки на різних рівнях влади та будучи основою створення майбутніх кластерів. У 1998 році були організовані регіональні центри консолідації зусиль промисловості, університетів та уряду, спрямованих на пошук найбільш привабливих проектів високої соціально-економічної значимості для розвитку регіонів або окремих територій. Ці центри також займалися питаннями координації, та розвитку спільних досліджень для виробництва конкурентоспроможної продукції, здійснювали технічне консультування, займалися навчанням і підвищенням кваліфікації підприємців та фахівців. Крім того, велику увагу приділяли організації ділових зустрічей усіх зацікавлених сторін для створення різних об'єднань і кластерів, одночасно вирішувалися питання трансферу технологій з дотриманням патентних, ліцензійних та авторських прав.

Розглянемо докладніше досвід державно-приватного партнерства найбільш процвітаючих в цьому виді діяльності країн. Зазвичай державно-приватним партнерством прийнято називати досить широкий спектр бізнес-моделей і відносин, а в самому загальному сенсі цей термін застосовується при будь-якому використанні ресурсів приватного сектора для задоволення суспільних потреб. При цьому запозиченні з приватного сектора ресурси можуть бути різними – капітал, ноу-хау, а також досвід менеджерів. Суспільними потребами є при цьому те, що визнається такими в кожній конкретній державі, – дороги, парки, а подекуди цілком комерційні сектора, як зв'язок або нерухомість.

Лідерами в галузі державно-приватного партнерства вважають США, Великобританію, Францію та Німеччину. При цьому в США кооперація влади і приватників особливо поширена та підтримується на муніципальному рівні державної ієрархії. У США з 65 базових видів діяльності муніципальної влади (водопровід, каналізація, прибирання сміття, шкільна освіта, експлуатація парковок та ін.) середнє місто використовує комерційні фірми [5].

У Великобританії, навпаки, державно-приватне партнерство щоразу стає предметом запеклих дебатів при реалізації проектів національного масштабу, наприклад, таких як будівництво Євротунелю, лондонського метрополітену, нових залізниць.

Представляє інтерес і досвід Італії щодо створення економічної моделі «промислових округів» як форми розвитку. Також вражає у цій країні досконалість малих і середніх підприємств та їх «інтернаціоналізація» – виходу на зовнішні ринки.

У промислових округах досить часто середні і малі фірми групуються навколо великої провідної фірми («квочки»), яка забезпечує їх замовленнями та сприяє виходу на інші ринки. Промисловими округами в Італії називають однорідні «місцеві виробничі системи» по суті, промислові кластери, які характеризуються високою концентрацією промислових підприємств (відношення кількості підприємств до населення даного району), а також є в основному дрібними або середніми та мають високу спеціалізацію виробництва (відношення між зайнятими в даній галузі та загальним числом зайнятих в обробній промисловості). Вказані вище особливості, в поєднанні з деякими іншими ознаками, дозволяють позначити межі промислових округів на територіальному рівні, що збігаються, як правило, з межами однієї або декількох італійських комун.

Якщо коротко, то суть промислового округу можна викласти таким чином: на всіх рівнях, від рядових працівників до керівництва і на всіх напрямках мають місце зустрічні інформаційні потоки, обмін інформацією та «ноу-хау». Кооперація розвивається паралельно з найвищою конкуренцією. Динаміка, притаманна промислому округу, визначається наявністю балансу між потенційними можливостями і стимулами до зростання.

Оператори промислових округів відчувають свою соціально-економічну спільність, що відкриває перед ними ряд цілком визначених переваг, і це змушує нові підприємства розміщуватися на території промислових округів, приносячи в нього власний досвід та ініціативи. Загалом, досвід провідних країн світу підтверджує, що сучасне високотехнологічне виробництво може базуватися тільки на процесах інтеграції наукових, інноваційних та виробничих підприємств різних типів. Науково технічний прогрес рухається нині не розрізненими підприємствами, а їх об'єднаннями, групами, кластерами, мережами з горизонтальними, вертикальними і регіональними зв'язками.

Децо по-іншому проявляється роль інфраструктури в країнах так званого «третього світу». В історичному плані це обумовлено тим, що в колоніальні часи розвиток галузей інфраструктури було підпорядковано інтересам країн, що грабують колонії. Останні розвивалися лише в міру необхідності експлуатації природних ресурсів і задоволенню побутових потреб колонізаторів, збільшення та здешевлення виробництва сировинних товарів, вивезення награбованих багатств із колоніальних країн. Про комплексний розвиток інфраструктури, а тим більше про ефективне управління розвитком виробничої інфраструктурою в той період не могло бути й мови, оскільки не було ув'язано з внутрішніми потребами економічного розвитку. Тому з приходом до незалежності розвиток інфраструктури, у відомому сенсі, безвідносно до вибору соціально-політичної орієнтації є важливішою передумовою і складовою частиною загального процесу незалежного економічного розвитку [6].

Оскільки створення інфраструктури в країнах, що розвиваються, не під силу слабкому національному капіталу, а приватний іноземний капітал, як правило, безпосередньо не бере участі в інфраструктурному розвитку, то в більшості цих країн право власності на основні інфраструктурні об'єкти і турботи за їх спорудження знаходяться в руках держави [7]. Розвиваючи виробничу інфраструктуру, уряди країн «третього світу» ставлять за мету залучення в економічне життя віддалених районів країни, створення сучасної технічної основи виробництва, розвиток внутрішнього ринку, розширення зовнішньоторговельних зв'язків, підвищення зайнятості населення [7].

Своєрідність українського розвитку виробничої інфраструктури регіонів полягає в тому, що в ньому завжди спостерігалися різноспрямовані тенденції. Так, на тлі падіння до 1998 р. обсягу виробництва, зазнав старіння та деградування накопичений виробничий апарат, збільшувалась частка добувної промисловості, що в цілому свідчить про негативні процеси деіндустріалізації. У той же час розвивалася сфера нематеріального виробництва і ринкова інфраструктура, що свідчать про позитивні тенденції розвитку [8].

Прийняття рішення про вибір шляху до регіонального розвитку у вигляді підвищення капіталізації регіону недостатньо для того, щоб ця капіталізація підвищилася автоматично. Для того, щоб «завести» світові потоки капіталу, технології, товари, влаштувати для них на своїй території своєрідні комунікаційні вузли, багато країн змушені були докласти в другій половині ХХ століття значні зусилля. Китай пішов на створення ВЕЗ. Японія реалізувала програму розгортання нових «промислових міст», «спеціальних промислових зон» і технополісів. У Східній Європі в даний час створюються рекреаційно-туристичні зони, розраховані на залучення потоків туристів з усього світу. Все це робилося і робиться заради підвищення капіталізації регіоні та зростання вартості активів, що концентруються в них. Проте скрізь доводилося починати з виділення та належного інституційного оформлення останніх.

Протягом всієї нової і новітньої історії України основним суб'єктом регіонального розвитку – регіональним девелопером – виступала держава. Вона ставила за мету, визначало місце і статус регіонів у господарському та політичному житті країни, здійснювала в них гігантські капіталовкладення. Будівництво Транссибірської залізничної магістралі до 1903 року обійшлося російській державі в суму більше 1 млрд. рублів, або 5-6 млрд. доларів у цінах тих років. Формування Західно-Сибірського нафтогазового комплексу за чотири п'ятирічки (1970-1980) було профінансовано в обсязі близько 200 млрд. рублів, тобто більше 200 млрд. доларів. На БАМ було витрачено більше 11 млрд. рублів.

Повторити цей досвід регіонального розвитку в сучасних умовах немислимо. Причому не тільки в силу відсутності ресурсів, але і через відсутність у держави ексклюзивного проекту розвитку країни. Старі цілі розвитку у вигляді індустріалізації всіх територій, інтенсифікації промислово освоєння їх ресурсів себе вичерпали. Показники, які характеризують рівень регіонального розвитку у вигляді фізичних обсягів виробництва, суми залучених капіталовкладень і навіть розміру ВРП (валовий регіональний продукт), безнадійно застаріли.

Якщо в глобальних ринкових обмінах виграс не той, хто виробляє товари, а той, хто керує їх потоками, хто залучає фінанси, права, технології, найбільш кваліфіковані кадри, тоді метою регіонального розвитку стає збільшення капіталізації регіону-зростання вартості активів, що знаходяться на його території.

В умовах відкритого ринку це веде до концентрації мобільного капіталу в найбільш капіталізованих регіонах, тому що активи сходяться туди, де їх вартість максимальна. Наприклад, переміщення спеціаліста з периферії в центр автоматично підвищує вартість його робочої сили; виведення цінних паперів українського емітента на основні фондові біржі світу, як правило, призводить до зростання ціни даного активу і так далі.

Прийняття рішення про прямування нової мети регіонального розвитку у вигляді підвищення капіталізації регіону недостатньо для того, щоб ця капіталізація підвищилася автоматично. Для того, щоб «завести» світові потоки капіталу, технологій і товарів, влаштувати для них на своїй території своєрідні комунікаційні вузли, багато країн змушені були докласти в другій половині ХХ століття значні зусилля.

У регіонах особливо важливу роль відіграють умови сталого функціонування тих об'єктів інфраструктури, які обслуговують невідкладні потреби людини і створюють мінімальні умови його життєзабезпечення: екологія, культура, освіту, виховання дітей; особиста і суспільна безпека; медичне обслуговування, торгівля, забезпеченість продуктами харчування та товарами народного споживання; муніципальні послуги (послуги житлово-комунального господарства, пожежної безпека, громадський транспорт, дороги); засоби зв'язку та масової інформації.

Спеціалізація та інтеграція суспільної праці є головним фактором суспільного розвитку, яке об'єднує суспільство в єдину економічну систему, ефективність якої залежить від економічних переваг, пов'язаних з ефективним використанням виробничої інфраструктури. Пошук шляхів підвищення ефективності управління розвитком виробничої інфраструктури регіону є справою кожного окремого господарюючого суб'єкта в їх об'єднанні в регіональну фінансово-промислову корпорацію, якою керують регіональні менеджери.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду розвитку виробничої інфраструктури дозволяє:

1. Визначити і сформулювати сучасні тенденції розвитку виробничої інфраструктури регіону: по-перше, подвійність процесу розвитку сучасної інфраструктури пов'язана з тим, що частина її елементів розвивається в умовах конкуренції, а частина являє собою монополію і потребує регулювання з боку держави. Особливо ця тенденція стосується енергетичних мереж. По-друге, посилення вимог до надійності сучасних систем транспорту, енергозбереження та зв'язку в умовах глобальної кризи, що вказує на те, що дані вимоги глобалізації вступають в протиріччя з можливостями бюджетного фінансування розвитку виробничої інфраструктури. По-третє, зниження ефективності використання об'єктів виробничої інфраструктури, введених в експлуатацію в дореформений період, по-четверте зростаючий енергодефіцит більшості регіонів України, в тому числі найбільш сприятливих.

2. Зробити висновок про необхідність структурних зрушень в бік збільшення послуг, що забезпечують використання інформації, знань, а також якісне вдосконалення виробництва, розширення міжвідомчого характеру використання виробничих послуг і доцільності в сучасних умовах з'єднання основного і допоміжного виробництва.

3. Враховуючи досвід розвитку попередніх років, для вчасного і комплексного розвитку виробничої інфраструктури регіону, обласним адміністраціям необхідно виробити програму дій за такими напрямками:

– створення сприятливих умов для конкуренції підприємств, стимулювання підприємств для вирішення основних завдань економічного зростання і безумовне виконання покладених на них функцій;

– залучення інвестицій для пріоритетного розвитку об'єктів ринкової інфраструктури;

– рішення проблем здобуття освіти з урахуванням вимог ринку, що забезпечує право і можливості працювати за спеціальностями, яких потребують господарюючі суб'єкти виробничої інфраструктури регіону.

Бібліографічний список

1. Некрасов А. Г. Взаимодействие информационных ресурсов в логистических цепочках поставок (на примере транспортной отрасли) / А. Г. Некрасов. – М. : Техполиграфцентр, 2002. – 307 с.
2. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / В. И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 976 с.
3. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management: Strategies for Reducing Cost and Improving Service / M. Christopher. – [2nd Edition]. – Pitman Publishing, 1999. – 299 p.
4. Stadler H. Supply chain management and advanced planning: Concepts, models, software and case studies / H. Stadler, C. Kilger. – Berlin : Springer, 2000. – P. 7-28.
5. Lewis M. (with Grimsey D.) Evaluating the Risks of Public Private Partnerships for Infrastructure Projects // International Journal of Project Management, 2002. № 20 (2). – pp. 107-118.
6. Павлов Ю. М. Региональная политика капиталистических государств / Ю. М. Павлов. – М., 1970. – С. 150-170.
7. Колесов В. П. Государственный сектор экономики развивающихся стран / В. П. Колесов. – М., 1977. – С. 84-85.
8. Борщевський П. Дослідження інфраструктури індустріального регіону / П. Борщевський, Л Дейнеко // Економіка України. – 1999. – № 12 – С. 88.

Анотація

У статті розглянуті та визначені сучасні тенденції розвитку виробничої інфраструктури регіону, а також враховуючи досвід розвитку попередніх років, пропонується обласним адміністраціям виробити програму дій за окремими напрямками.

Ключові слова: *виробнича інфраструктура, регіональний розвиток, управління розвитком регіону.*

Аннотация

В статье рассмотрены и определены современные тенденции развития производственной инфраструктуры региона, а также учитывая опыт развития предыдущих лет, предлагается областным администрациям разработать программу действий по отдельным направлениям.

Ключевые слова: *производственная инфраструктура, региональное развитие, управление развитием региона.*

Annotation

The article reviewed and determined the current trends of industrial infrastructure in the region, as well as the experience of previous years are invited to the regional administrations to develop a program of action for specific directions.

Key words: *industrial infrastructure, regional development, management development.*

УДК 338.2

Лучик В.Є.,
к.ф.-м.н., завідувач кафедри
математичних дисциплін і моделювання,
Подільський державний аграрно-технічний університет

МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИБОРУ ПРІОРИТЕТІВ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні саме регіонам належить провідна роль у забезпеченні сталого економічного розвитку. Безсистемність у проведенні державної регіональної політики призводить до значних міжрегіональних відмінностей і диспропорцій. Тому важливим фактором ефективності державної регіональної політики є моделювання вибору пріоритетів як державної політики щодо регіонів, так і соціально-економічної політики самих регіонів, що в кінцевому стані призведе до економічного розвитку самих регіонів, так і держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню проблем моделювання державної макроекономічної політики присвячені роботи таких відомих вчених, як Кейнса Дж. [1], Тінбергена Я., Боса Х. [2] та ін. Значний внесок у розробку економіко-математичних методів і моделей становлення і функціонування ринкового механізму в умовах сучасної економіки здійснено в роботах Вітлінського В. В. [3], Гейця В. М. [4], Гранберга А. Г., Сулова В. А. [5], Суспіцина С. О. [6], Пчелинцева О. С. [7], Хасаєва Г. Р. [8] та ін. Аналіз наукових праць державного управління свідчить про недостатність розробки макроекономічних моделей вибору державної регіональної економічної політики з урахуванням як загальнодержавних, так і регіональних пріоритетів розвитку держави.

Постановка завдання. Метою даної статті є побудова моделі ефективності вибору пріоритетів державної регіональної політики.

Регіони представляють собою складні динамічні системи з потоковими процесами, які характеризуються багаточисельними змінними і сталими параметрами. Функціонуючи в умовах ринкових відносин, ці системи знаходяться під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на їх ефективність і впливають на економічні процеси, тому їх потрібно враховувати при формуванні управлінських рішень і вибору пріоритетів як на державному, так і на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудову математичної моделі логічно розпочинати з розгляду ієрархічної побудови влади у державі. Під ієрархією розуміють впорядковану сукупність державних інститутів, посад, чинів і т.п., які від імені держави наділені певними повноваженнями [9]. При цьому до уваги беруться не тільки центральні, а й міжрегіональні, регіональні і місцеві органи, які офіційно мають статус державної влади. Термін ієрархія означає, що всередині самої структури існує установлений порядок підлеглості. Накази надходять лише від тих ланок структури влади, які знаходяться у цій структурі на вищому рівні за ті ланки, яким ці накази віддаються. Всі інстанції, які знаходяться нижче за ту, яка видала наказ, повинні їх без обговорень виконувати.

Населення – це частина суспільства, яка не володіє державною владою. Цивільна особа не може віддавати наказ від імені держави.

Нехай наша ієрархічна структура складається із трьох рівнів – держава, регіони і населення –, що мають відповідно номери 0, 1 і 2 відповідно.

Нехай державна регіональна політика має n стратегій (D_1, D_2, \dots, D_n) , пріоритетними серед яких будемо вважати перші k (D_1, D_2, \dots, D_k) . Кожний регіон, у свою чергу, має свої m стратегій (R_1, R_2, \dots, R_m) , серед яких пріоритетними будемо вважати перші l (R_1, R_2, \dots, R_l) .

Нехай якість життя населення визначається такими показниками (індикаторами): I_1, I_2, \dots, I_s .

Введемо їх у розгляд функції:

$$f_i(I_1, I_2, \dots, I_s, t). \quad (1)$$

які визначають якість життя населення i -го регіону у кожний момент часу t . Очевидно, що значення цих функцій залежить як від політики, яку проводить держава у відношенні до своїх регіонів, так і від політики регіонів щодо свого населення. Тому кожна із змінних є функціями вигляду:

$$I_\alpha = I_\alpha(D_1, D_2, \dots, D_n, R_1, R_2, \dots, R_m, t), \quad (\alpha = \overline{1, s}) \quad (2)$$

Звідси випливає, що функції (1) можна представити співвідношеннями:

$$f_i = f_i(D_1, D_2, \dots, D_n, R_1, R_2, \dots, R_m, t) \quad (3)$$

Позначимо ефективність державної регіональної політики щодо i -го регіону через функції $E_i(D_1, D_2, \dots, D_n, t)$, а ефективність регіональної політики цього ж регіону – функціями $U_i(R_1, R_2, \dots, R_m, t)$, ($i = \overline{1..N}$). Очевидно, що справедливі такі нерівності:

$$f_i(I_1, I_2, \dots, I_s, t) \geq 0, E_i(D_1, D_2, \dots, D_n, t) \geq 0, U_i(R_1, R_2, \dots, R_m, t) \geq 0.$$

Очевидно, що рівність нулю функцій $f_i = 0$ можлива лише для випадку одночасної рівності нулю функцій $E_i(D_1, D_2, \dots, D_n, t) = 0$ і $U_i(R_1, R_2, \dots, R_m, t) = 0$, що, практично, неможливо. Інша справа, коли значення цих функцій є досить близькими від нуля, що служить сигналом для зміни пріоритетів на державному чи регіональному рівнях відповідно.

Функції якості життя населення i -го регіону визначимо із рівностей:

$$f_i(E, U, t) = \alpha_i E_i(D_1, D_2, \dots, D_n, t) + \beta_i U_i(R_1, R_2, \dots, R_m, t), \quad (4)$$

де α_i і β_i – ваги функцій ефективності державної регіональної політики і регіональної політики відповідно щодо i -го регіону.

Таким чином, задача зводиться до оптимального вибору пріоритетних напрямів розвитку на державному і регіональному рівнях з метою максимізації значень функцій вигляду (4) з відповідними обмеженнями на шукані змінні:

$$\begin{cases} f_i(E, U, t) \rightarrow \max & (5) \\ (D_1, D_2, \dots, D_n), & \\ (D_1, D_2, \dots, D_k), & \\ (R_1, R_2, \dots, R_m), & \\ (R_1, R_2, \dots, R_l), & \\ E_i(D_1, D_2, \dots, D_n, t) \geq 0, & \\ U_i(R_1, R_2, \dots, R_m, t) \geq 0. & \end{cases} \quad (6)$$

Зрозуміло, що ця модель (5)-(6) є занадто ідеалізованою. Потрібно обов'язково врахувати, яким чином на якість життя населення впливає політика, яку проводить держава і, в силу законодавства, регіони. Всередині ієрархії кожна інстанція приймає до виконання накази, які надходять від вищої ланки і, у свою чергу, передає ці накази нижчим у ієрархії ланкам. При цьому відбувається перерозподіл влади між ланками ієрархії. Нехай рівень влади на j -му рівні ієрархії описується функцією:

$$p(j, t), \quad (j = 0, 1, 2) \quad (7)$$

Сукупність наказів формують потік влади, який надходить від j -го до $(j + 1)$ -го рівня. Потік влади визначається як кількість влади, отриманої від j -го $(j + 1)$ -м рівнем за одиницю часу [9, с. 186]:

$$W(j, t) = \frac{p(j, t) - p(j + 1, t)}{t} \quad (8)$$

Для кожного рівня ієрархії справедливе твердження: швидкість зміни величини влади визначається потоками влади і реакцією системи.

Обчислимо яку кількість влади отримує чи втрачає j -й рівень за проміжок часу Δt на інтервалі $[t, t + \Delta t]$. Ця кількість складається з:

– потоку влади, який отримується з вищого на одиницю рівня ієрархії:

$$\Delta p_- = W(j-1, t) \Delta t \quad (9)$$

– потоку влади, яка віддається вищому на одиницю рівню ієрархії:

$$\Delta p_+ = -W(j, t) \Delta t \quad (10)$$

– сумою потоків влади, які отримуються і віддаються з 0-го на 2-й рівень ієрархії і, навпаки:

$$\Delta p_\Sigma = (V_{02}(t) + V_{20}(t)) \Delta t \quad (11)$$

– швидкістю $F(j, t, p)$ обміну владою між рівнями ієрархії і законодавством

$$p_F = F(j, t, p) \Delta t \quad (12)$$

Таким чином, сумуючи величини Δp_- , Δp_+ , Δp_Σ , Δp_F , отримуємо:

$$\Delta p = p(j, t + \Delta t) - p(j, t) \quad (13)$$

або

$$\Delta p = [W(j-1, t) - W(j, t) + (V_{02}(t) + V_{20}(t)) + F(j, t, p)] \Delta t. \quad (14)$$

Із рівності (14) можна знайти швидкість зміни влади j -м рівнем ієрархії:

$$\frac{\Delta p(j, t)}{\Delta t} = -[W(j, t) - W(j-1, t)] + (V_{02}(t) + V_{20}(t)) + F(j, t, p) \quad (15)$$

Рівність (15) є справедливою для $j = 0, 1, 2$. При $j = 0$ потік влади треба вважати нульовою величиною (найвищому рівню ієрархії ніхто не може віддавати накази). Аналогічно, слід вважати нульовою величиною потік влади, який передає найнижчий 2-й рівень ієрархії вниз. Таким чином, потік влади на кінцях ієрархії дорівнює нулю:

$$W(-1, t) = W(2, t) \equiv 0 \quad (16)$$

Звичайно, потрібно врахувати розподіл влади між її рівнями у початковий момент часу. Ця умова визначається рівністю:

$$p(j, t_0) = p_0(j) \quad (17)$$

Очевидно, що від того, як організована влада у державі, яким чином здійснюється виконання наказів вищестоящих організацій, як здійснюється контроль за їх виконанням, яка у державі модель влади, все це суттєво також буде впливати на реалізацію пріоритетів державної регіональної політики, що, у свою чергу, впливатиме на якість життя населення у державі та її регіонах. Ця залежність повинна бути обов'язково відображена у функціях вигляду (4).

Представимо цю функціональну залежність у такому вигляді:

$$f_i(E, U, p, t) = (\alpha_i E_i(D_1, D_2, \dots, D_n, t) + \beta_i U_i(R_1, R_2, \dots, R_m, t)) \times (p(0, t) + p(1, t) + p(2, t)) \quad (18)$$

Тоді цільова функція (5) у моделі (5)-(6) приймає вигляд:

$$f_i(E, U, p, t) \rightarrow \max \quad (19)$$

Перейдемо до розгляду більш складної ієрархії побудови влади, наприклад, коли перший регіональний рівень поділяється на підрегіони, які, у свою чергу, також можуть ділитися на свої підрегіони. Припустимо, що число підрегіонів у кожному регіоні є однаковим і дорівнює $d - 2$, що закріплено на законодавчому рівні.

Таким чином, ми переходимо до розгляду ієрархії із d рівнів – на 0 -му рівні знаходиться держава, а на останньому d -му рівні – населення, а між ними – $d - 2$ регіони.

Нехай кожний i -й регіон і його j -й підрегіон, у свою чергу, має свої m стратегій $(R_{1ij}, R_{2ij}, \dots, R_{mij})$ соціально-економічного розвитку, серед яких пріоритетними будемо вважати перші l стратегій $(R_{1ij}, R_{2ij}, \dots, R_{lij})$ ($j = \overline{1, d}$).

Нехай ефективність підрегіональної політики i -го регіону j -рівня ієрархії ($j = \overline{2, d-1}$) визначається системою функцій $U_{ij} = U(R_{1ij}, R_{2ij}, \dots, R_{mij}, t)$. Очевидно, що справедливі такі нерівності: $U_{ij} \geq 0$.

Тоді ефективність регіональної політики i -го регіону j -рівня ієрархії можна визначити із рівності:

$$U_{ij} = \sum_{k=1}^l U(R_{1ik}, R_{2ik}, \dots, R_{mik}, t). \quad (20)$$

Звідси ефективність регіональної політики i -го регіону можна знаходити за формулою:

$$U_i = \sum_{j=1}^{d-1} U_{ij}. \quad (21)$$

Функції якості життя населення i -го регіону визначимо із рівностей:

$$f_i(E, U, t) = \alpha_i E_i(D_1, D_2, \dots, D_n, t) + \sum_{j=1}^{d-1} \beta_{ij} U_i(R_{1ij}, R_{2ij}, \dots, R_{mij}, t), \quad (22)$$

де α_i і β_{ij} – ваги функцій ефективності державної регіональної політики і регіональної політики відповідно щодо i -го регіону j -го підрегіону.

Таким чином, задача, що зводиться до оптимального вибору пріоритетних напрямів розвитку на державному, регіональному і підрегіональних рівнях, має такий вигляд:

$$\begin{cases} f_i(E, U, t) \rightarrow \max & (23) \\ (D_1, D_2, \dots, D_n), \\ (D_1, D_2, \dots, D_k), \\ (R_{1ij}, R_{2ij}, \dots, R_{mij}), \\ (R_{1ij}, R_{2ij}, \dots, R_{lij}), \\ E_i(D_1, D_2, \dots, D_n, t) \geq 0, \\ U_{ij}(R_{1ij}, R_{2ij}, \dots, R_{mij}, t) \geq 0. \end{cases} \quad (24)$$

Нехай рівень влади на j -му рівні ієрархії описується функцією:

$$p(j, t), \quad (j = 0, 1, 2, \dots, n). \quad (25)$$

Аналогічно, потік влади $W(j, t)$ визначається як кількість влади, отриманої від $(j + 1)$ -го до j -го рівня за одиницю часу. Зауважимо, що сума потоків влади $V(j, i, t)$, які отримуються і віддаються з віддалених рівнів ієрархії, визначається із рівності:

$$\Delta p_{\Sigma} = \sum_{i=0}^n V(j, i, t) \Delta t. \quad (26)$$

Тоді:

$$\Delta p = [W(j - 1, t) - W(j, t) + \sum_{i=0}^n V(j, i, t) \Delta t + F(j, t, p)] \Delta t. \quad (27)$$

Із рівності (27) можна знайти швидкість зміни влади j -м рівнем ієрархії:

$$\frac{\Delta p(j, t)}{\Delta t} = -[W(j, t) - W(j - 1, t)] + \sum_{i=0}^n V(j, i, t) \Delta t + F(j, t, p) \quad (28)$$

Крайові умови приймають вигляд:

$$W(-1, t) = W(n, t) \equiv 0, \quad (29)$$

а початкова умова залишається незмінною.

Будемо вважати ієрархію неперервним середовищем. Тоді:

$$f_i(E, U, t) = \alpha_i E_i(D_1, D_2, \dots, D_n, t) + \int_0^b \beta_{ij} U_{ix}(R_{1ix}, R_{2ix}, \dots, R_{mix}, t) dx \quad (30)$$

Цільова функція (21) приймає вигляд:

$$f_i(E, U, p, t) = \left[\alpha_i E_i(D_1, D_2, \dots, D_n, t) + \int_0^b \beta_{ij} U_{ix}(R_{1ix}, R_{2ix}, \dots, R_{mix}, t) dx \right] p(i, t) \quad (31)$$

де, як відомо [9, с. 191], функція $p(x, t)$ є розв'язком задачі про теплопровідність:

$$\begin{cases} \frac{\partial p}{\partial t} = \frac{\partial^2 p}{\partial x^2} + F(x, t, p), & 0 < x < b, \quad t > t_0; \\ W(x, t)|_{x=0} = W(x, t)|_{x=b} = 0; \\ p(x, t)|_{t=t_0} = p_0(x) \geq 0. \end{cases} \quad (32)$$

Припустимо, що функція $p(x, t)$ є незалежною від змінної x , тобто потік влади на всіх її рівнях є функцією лише однієї змінної часу:

$$p(x, t) = q(t) \geq 0. \quad (33)$$

Тоді задача (31) приймає вигляд:

$$\begin{cases} \frac{dq}{dt} = \varphi(t), & t > t_0; \\ q(t)|_{t=t_0} = q_0 \geq 0. \end{cases} \quad (34)$$

Маємо звичайну задачу Коші, яка при неперервності функції $\varphi(t)$ та її похідної має єдиний розв'язок.

Якщо ж припустити, що функція $p(x, t)$ є незалежною функцією від часу, тобто:

$$p(x, t) = g(x) \geq 0, \quad (35)$$

то задача (32) приймає вигляд:

$$\begin{cases} \frac{d^2 g}{dx^2} + \varphi(x) = 0, & 0 < x < b; \\ \frac{dg}{dx} \Big|_{x=0} = \frac{dg}{dx} \Big|_{x=b} = 0. \end{cases} \quad (36)$$

Розв'яжемо окремо перше рівняння із задачі (36):

$$\frac{d^2 g}{dx^2} = -\varphi(x),$$

$$\frac{dg}{dx} = -\int \varphi(x) dx = \theta(x) + C_1,$$

$$g(x) = \int \theta(x) dx + C_1 x + C_2 = \tau(x) + C_1 x + C_2.$$

Задовольняючи крайові умови задачі (34), знаходимо:

$$C_1 = -\theta(0),$$

$$C_2 = \theta(0)b - \theta(b),$$

звідки $g(x) = \tau(x) - \theta(0)x + \theta(0)b - \theta(b)$,

де $\theta(x) = -\int \varphi(x) dx$, $\tau(x) = \int \theta(x) dx$.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, побудована модель (23)-(24), де цільова функція виражається рівністю (31), дозволяє максимізувати ефективність державної регіональної політики та ефективність політики регіонів, оптимізувати вибір пріоритетних стратегій розвитку економіки, удосконалити модель управління ієрархічної системи влади у державі. Перспективним вважається дослідження випадку різної кількості підрегіонів на різних рівнях ієрархії і, крім цього, кожний підрегіон має різні пріоритетні стратегії свого соціально-економічного розвитку.

Бібліографічний список

1. Кейнс Дж. М. Избранные произведения / М. Дж. Кейнс. – М. : Экономика, 1993. – 543 с.
2. Тинберген Я. Математические модели экономического роста / Я. Тинберген, Х. Бос. – [пер. с англ.]. – М., 1967.
3. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : [навч. посібник] / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С. та ін. ; за ред. В. М. Гей ця]. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 239 с.
5. Гранберг А. Г. Многорегиональные системы: экономико-математическое исследование / Гранберг А. Г., Суслов В. И., Суспицын С. А. – Новосибирск : Сибирское научное Издательство, 2007. – 371 с.
6. Оптимизация территориальных систем / [под ред. д.э.н. Суспицына С. А.] / ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск, 2010. – 632 с.
7. Пчелинцев О. С. Проблемы социально-экономического обоснования региональной политики / О. С. Пчелинцев // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 1. – С. 3-20.
8. Хасаев Г. Р. Технология прогнозирования регионального развития: опыт разработки и использования / Г. Р. Хасаев, В. А. Цыбатов. // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 3. – С. 65-84.
9. Самарский А. А. Математическое моделирование: Идеи. Методы. Примеры / А. А. Самарский, А. П. Михайлов. – [2-е изд., испр.]. – М. : Физматлит, 2001. – 320 с.

Анотація

У статті побудована модель, цільова функція якої дозволяє максимізувати ефективність державної регіональної політики та ефективність політики регіонів, оптимізувати вибір пріоритетних стратегій розвитку економіки, удосконалити модель управління ієрархічною системою влади у державі.

Ключові слова: модель, ефективність, державна регіональна політика, пріоритет, потік влади.

Аннотация

В статье построена модель, целевая функция которой позволяет максимизировать эффективность государственной региональной политики и эффективность политики регионов, оптимизировать выбор приоритетных стратегий развития экономики, усовершенствовать модель управления иерархической системой власти в государстве.

Ключевые слова: модель, эффективность, государственная региональная политика, приоритет, поток власти.

Annotation

In this paper we construct a model, the objective function which maximizes the efficiency of state regional policy and the effectiveness of policy areas, to optimize the selection of priority strategies for economic development, improve the management model of hierarchical system of power in the state.

Key words: model, efficiency, state regional policy priority, the flow of power.

УДК 332.364:316.62(477)

**Голод А.П.,
к.г.н., старший викладач кафедри туризму,
Львівський державний університет фізичної культури**

ПОЛІТИЧНА ПОВЕДІНКА НАСЕЛЕННЯ ЯК ДЕТЕРМІНАНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Останнім часом, у національній науці популярними стали дослідження різних форм політичної поведінки населення. Причому, найчастіше такі дослідження присвячені просторовому аналізу результатів виборів або визначенню чинників електоральної поведінки населення. У той же час, досі немає фундаментальних досліджень, які ретельно перевірили б придатність класичних «західних» концепцій для аналізу політичної поведінки населення пострадянських країн, а також представили б нові концепції, позбавлені спадщини економічного детермінізму. У процесі сучасного стрімкого розвитку регіональної політології, політичної соціології та політичної психології з'являється також проблема обґрунтування політичної поведінки населення як об'єкта соціально-економічного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Політична поведінка населення стала об'єктом наукового дослідження ще в кінці XIX століття в працях представників різних суспільних наук, хоча методологічні основи аналізу політичної поведінки були закладені значно раніше в роботах Ш. Монтеск'є, Ж.-Ж. Руссо та інших філософів і суспільствознавців.

Теоретичну основу сучасних досліджень політичної поведінки населення складають: концепція географічного місця і контекстний підхід (Дж. Егню, Т. Зарицький) [6; 8], концепція територіально-політичних систем (П. Тейлор, В. Колосов) [5], концепція територіальності (Р. Сакк) і теорії національної та політичної ідентичності (Ф. Барт, Е. Гелнер, Е. Гобсбаум).

Сучасні вітчизняні дослідження у цьому напрямку представлені працями таких вчених, як: М. Дністрянський, В. Миронюк, В. Рибаченко, Ю. Розенфельд, О. Топчієв, О. Шаблій та ін. Водночас, слід зауважити, що у вітчизняній науці політична поведінка населення, за невеликими винятками, розглядається із механістичних та детерміністичних позицій у рамках, переважно, політології, соціології та політичної географії. У той же час, економічні аспекти політичної поведінки населення, окрім концепції факторів, практично не досліджуються.

Постановка завдання. Зважаючи на вищевикладене, завданням нашого дослідження є аналіз сучасних підходів до дослідження політичної поведінки населення, виділення економічного аспекту таких досліджень та окреслення напрямків впливу політичної поведінки населення на соціально-економічний розвиток регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальноприйнятим є визначення політичної поведінки як взаємодії суб'єкта з політичним середовищем (сферою, системою та ін.). Різні суспільні

науки роблять акцент на окремих аспектах такої взаємодії, але, з погляду економічного дослідження, важливим є саме регіональний (системний) аспект політичної поведінки, на який майже не звертають уваги інші наукові напрямки.

Можна виділити три основні форми політичної поведінки: електоральну поведінку, участь у політичних партіях та інших суспільно-політичних організаціях, протестну активність (участь в масових акціях протесту, підписання листів, петицій та ін.). Ступінь прояву тієї або іншої форми політичної поведінки називається політичною активністю.

Відповідно до особливостей механізмів взаємодії особи та середовища і пануючих політичних установок, виділяють типи політичної поведінки. Наприклад, услід за Г. Алмондом і С. Верба можна виділяти три типи політичної поведінки: традиційну (патріархальну), підданську, активістську [1]. Загалом, типологія політичної поведінки населення є важливим завданням в регіональних дослідженнях.

Основні напрямки наукових досліджень політичної поведінки населення були сформовані у кінці XIX ст., коли виникли два основні підходи до розуміння політичної поведінки – марксистський (економічний детермінізм) і політико-географічний (географічний детермінізм). Прихильники економічного детермінізму основним рушієм політичних процесів вважали виробничі відносини і класову боротьбу. Географічні детерміністи, услід за Ш. Монтеск'є, надавали особливе значення ролі природного середовища в політичній організації людського суспільства.

Розвиток соціологічних досліджень вже в першій половині XX століття привів до «соціологізації» більшості суспільних наук. Великого поширення набув біхейвіористський підхід [3], а географічний детермінізм поступово перейшов в соціальний. Слід зауважити, що саме соціальний детермінізм, поряд із концепцією інтеракціонізму [2], і досі є провідним напрямком наукових досліджень соціальної поведінки, загалом, і політичної, зокрема.

Важливий внесок у розвиток регіональних досліджень здійснила концепція географічного місця, запропонована Дж. Егню, яка полягає в обґрунтуванні поняття географічного місця як первинного елементу політичного простору, який існує на локальному рівні територіально-політичної організації суспільства, але, в той же час, є ареною взаємодії багатьох регіональних і глобальних чинників. Особливістю кожного географічного місця є контекст, який істотно впливає на просторову організацію політичних явищ. Дж. Егню обґрунтовує значення контексту для формування політичних орієнтацій населення. Автор відзначає роль геопросторової організації господарської діяльності населення, орієнтацію регіону щодо осі «центр-периферія», історико-культурні особливості та ін. чинники, які формують регіональний контекст [6].

На основі концепції географічного місця Дж. Егню і теорії світових систем П. Тейлора, В. Колосов розробив концепцію територіально-політичної організації суспільства. За В. Колосовим, територіально-політична організація суспільства передбачає вплив на політичну діяльність властивих для кожної території чинників цієї діяльності, їх взаємозв'язок і взаємозалежність, а також поєднання двох видів територіально-політичних систем – «де-факто» (об'єктивно формуються в процесі політичної та іншої діяльності) і «де-юре» (система політико-територіального устрою та управління, яка є результатом політичної діяльності) [5].

Концепція територіальності, автором якої є американський географ Р. Сакк, а також пов'язані з нею теорії національної й політичної ідентичності, відзначають особливу роль простору в самоідентифікації людини. Саме ідентифікація з певною територією, а не якісь зовнішні чинники, на думку прихильників теорії національної і політичної ідентичності, є визначальними в політичній поведінці людей і соціальних груп. Причому, найстійкішими є політико-територіальна і національно-територіальна ідентичності, які часто можуть неспівпадати з наявною системою адміністративно-територіального поділу.

У другій половині XX століття виникла також низка концепцій та підходів, які й досі визначають напрямки розвитку досліджень політичної поведінки населення. Основоположниками структурно-функціонального підходу у політології були С. М. Ліпсет і С. Роккан [7], які розглядали політичну поведінку крізь призму розколів у суспільстві, що проходять по двох головних осях – територіальній (центр-периферія) і функціональній (прагматизм-ідеологія) (рис. 1).

На цих осях розташовані і чотири фундаментальні, на думку авторів, суспільні розколи: між культурою меншості і культурою більшості (1), між релігією (церквою) і державою (2), між працівниками і працедавцями (власниками) (3), між первинним (сільське господарство) і вторинним (промисловість) секторами економіки (4). Власне конфліктна складова і лежить в основі більшості сучасних соціально-економічних суперечностей на рівні регіону, що зумовлюють, у свою чергу, ті чи інші форми політичної активності його населення.

Найбільш перспективним напрямком досліджень політичної поведінки населення зараз є електоральна географія. Велике розповсюдження електорально-географічних досліджень пояснюється доступністю і деталізованістю даних (результатів виборів) і великим попитом на такі дослідження (у зв'язку з розробкою конкретних стратегій проведення виборчих кампаній) [4]. Особливо перспективними є електорально-географічні дослідження в пострадянських країнах, де традиції демократичних виборів зовсім невеликі, а чинники електоральної поведінки населення ще малодосліджені.

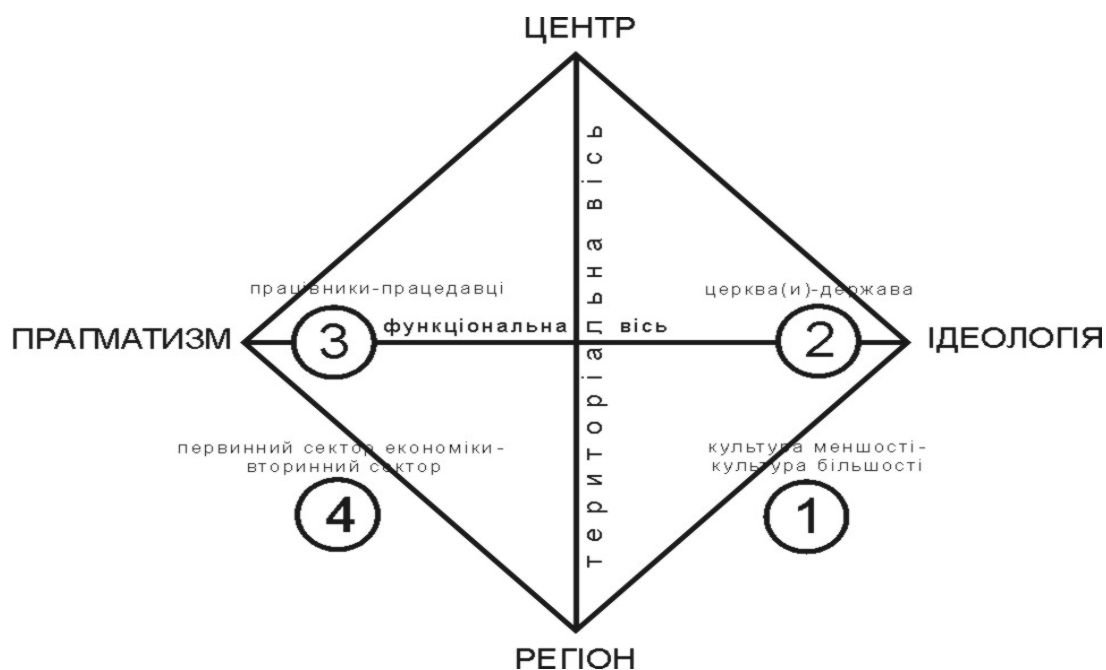


Рис. 1. Виміри політичних конфліктів та головні суспільні розколи [7]

Дослідженням деяких аспектів політичної поведінки населення займається також науковий напрям, який називають географією політичних партій. Цей напрям часто розуміють, як географію впливу політичних партій, зводячи все до аналізу територіального розподілу підтримки тих або інших політичних партій за результатами виборів. Проте власне географія політичних партій досліджує територіальну організацію партійної системи держави або регіону, а також територіальні аспекти участі населення в політичних партіях як однієї із форм політичної поведінки.

Перспективним напрямком регіональних досліджень може бути і географія протестної активності населення (як показує практика, регіони з «протестним електоратом» не завжди характеризуються високим рівнем громадської протестної активності).

Водночас, слід зауважити, що економічний аспект політичної поведінки населення, переважно, у вітчизняній науці розглядається у вигляді аналізу соціально-економічних факторів на різних територіальних рівнях. Водночас, проблематика впливу політичної поведінки населення на соціально-економічний розвиток регіону у регіональних економічних дослідженнях практично не аналізується.

На наш погляд, вплив політичної поведінки населення на соціально-економічний розвиток регіону має кілька аспектів:

- через участь у виборах мешканці регіону формують склад органів влади різних рівнів;
- населення регіону, яке більшістю голосів підтримало кандидата або політичну силу, що перемогли на загальнодержавних виборах, має пріоритетний вплив на державну політику у різних сферах, у тому числі регіональну;
- участь населення у політичних партіях дозволяє ефективніше лобювати інтереси регіону у міжвиборчий період;
- активна участь в акціях протесту (підтримки) є індикатором формування «громадянського суспільства» і свідчить про рівень суспільного розвитку регіону.

Усі названі аспекти можуть розглядатися як перспективні напрямки подальших наукових досліджень у соціальній та регіональній економіці.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, як свідчить аналіз сучасних підходів до дослідження політичної поведінки населення, провідними аспектами подібних досліджень є соціальний та інформаційний. Водночас, перспективним, на наш погляд, є й економічний аспект досліджень, який, на відміну від політологічного та політико-географічного, розглядає не лише економічні фактори політичної поведінки, а й напрямки впливу політичної поведінки населення на соціально-економічний розвиток регіону.

Бібліографічний список

1. Алмонд Г. Гражданская культура и стабильность демократий / Г. Алмонд, С. Верба // Полис. – 1992. – № 4. – С. 122-134.
2. Блумер Г. Социальные проблемы как коллективное поведение / Г. Блумер // Контексты

современности: Актуальные проблемы общества и культуры в западной социальной теории : [хрестоматия]. – Казань : Изд-во Каз. ун-та, 2001. – С. 150-159.

3. Голд Дж. Психология и география. Основы поведенческой географии / Дж. Голд. – М. : Прогресс, 1990. – 188 с.

4. Голод А.П. Основні підходи до вивчення політичної поведінки населення / А. П. Голод // Географія і сучасність : [зб. наук. праць Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова]. – К. : Видавництво Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова, 2003. – С. 270-278.

5. Колосов В. А. Территориально-политическая организация общества : автореф. дисс. на соиск науч. степени доктора геогр. наук : спец. 25.00.24 «Экономическая, социальная и политическая география» / В. А. Колосов. – М., 1992. – 42 с.

6. Agnew J. Mapping Politics: How Context Counts in Electoral Geography / J. Agnew // Political Geography, t. 15. – 1996. – № 2. – P. 129-146.

7. Lipset S. M. Cleavage Structures, Party Systems, and Voter Alignments / S. M. Lipset, S. Rokkan // The West European Party System. – Oxford : Oxford University Press, 1990. – P. 91-111.

8. Zarycki T. Region jako kontekst zachowan politycznych / T. Zarycki. – Wydawnictwo Naukowe Scholar : Warszawa, 2002. – 195 s.

Анотація

У статті розглянуто сучасні підходи до дослідження політичної поведінки населення – соціологічні, політологічні, політико-географічні та психологічні. Виділено економічний аспект таких досліджень та окреслено напрямки впливу політичної поведінки населення на соціально-економічний розвиток регіону.

Ключові слова: політична поведінка, соціально-економічний розвиток, регіон, підходи.

Аннотация

В статье рассмотрены современные подходы к исследованию политического поведения населения – социологические, политологические, политико-географические и психологические. Выделен экономический аспект таких исследований и очерчены направления влияния политического поведения населения на социально-экономическое развитие региона.

Ключевые слова: политическое поведение, социально-экономическое развитие, регион, подходы.

Annotation

Modern approaches of research of population political behavior – sociological, politological, political-geographical and psychological are considered in the article. The economic aspect of such researches is selected and directions of influence of population political behavior on socio-economic development of region are outlined.

Key words: political behavior, socio-economic development, region, approaches.

УДК 339.9:339.7

Пробоїв О.А.,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Нетреб'юк Х.О.,
Івано-Франківський інститут менеджменту THEU

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКИ ЧЕХІЇ В КОНТЕКСТІ БОРГІВ КРАЇН ЄВРОЗОНИ

Постановка проблеми. Чехія – одна з не багатьох країн, яка за короткий час зуміла збудувати досить сильну і стабільну економіку. Серед посткомуністичних держав ця країна входить до низки лідерів за рівнем життя. Однак, криза боргів країн Єврозони спричинила негативні тенденції в економіці Чехії, оскільки зростання зовнішніх заборгованостей сусідів зумовило скорочення ринку споживання внаслідок падіння доходів населення й корпорацій, що знайшло своє відображення в структурі експорту й імпорту країни. Вищезазначене визначає актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти розвитку економік країн ЄС в умовах глобальної фінансової нестабільності досліджувались у працях провідних вітчизняних й зарубіжних вчених: В. Гейця, Є.Савельєва, О.Сохрацької, Ю.Макогона, Ю.Пахомова, В.Корнєєва, З.Луцишин, П.Гайдуцького та ін. Аналіз багатьох публікацій показав, що питання

виникнення й напрями подолання кризи боргів країн Євросони перебувають в центрі уваги багатьох експертів.

Проте, незважаючи на значну увагу, яка приділяється зазначеним проблемам, малодослідженим залишається питання розвитку окремих економік в контексті кризи боргів для виявлення комплексного впливу глобальної фінансової нестабільності на розвиток різних секторів економіки з метою пошуку шляхів забезпечення позитивної динаміки макроекономічних показників й створення сприятливих умов для економічного зростання країни.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження економічного становища Чехії та її розвиток у контексті боргів країн Євросони.

Для досягнення зазначеної мети вирішуються наступні завдання: розкривається специфіка функціонування сучасної економіки Чехії; виявляється вплив фінансової кризи на економіку країни й окреслюються напрями подолання назрілих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з середини XIX століття, Чехія стала однією з найбільш економічно розвинених країн Європи. Провідними галузями промисловості були текстильна, харчова, гірничодобувна, металургійна, машинобудівна. Після «оксамитової революції» 1989 року у країні відбулися широкомасштабні економічні реформи, в основі яких лежала ваучерна приватизація підприємств, залучення іноземних інвесторів, лібералізація цін та зовнішньої торгівлі, девальвація чеської крони. У результаті проведення реформ зросло промислове виробництво та збільшилися темпи інвестицій [6]. За оцінками спеціалістів легальна державна система, що приваблює іноземних інвесторів надійними гарантіями цілісності їх вкладень, розвинена інфраструктура, кваліфікована і дешева робоча сила, а також низка інших критеріїв створюють передумови швидкого розвитку економіки Чехії.

Чеська Республіка (ЧР, Чехія) належить до числа промислово розвинених країн Центральної Європи. Країна займає територію площею 78 866 кв. км (0,05% від розміру загальної світової території). Чисельність населення країни, станом на 30 вересня 2010 р., становить 10526685 чоловік (приблизно 0,2% від загальної чисельності населення світу) [1]. Чеська Республіка займає 48-е місце у світовій економіці, будучи членом більш ніж 60 міжнародних економічних і чотирьох фінансових організацій.

Промисловість Чеської Республіки забезпечує випуск близько 0,3% світової валової продукції [11]. Більше 70% великих підприємств Чеської Республіки належить повністю або частково транснаціональним і іноземним фірмам, які виготовляють продукцію на експорт. Відтак можна стверджувати, що економічна ситуація в країні здебільшого визначається станом й розвитком її зовнішньоекономічних відносин. Чехію відносять до країн з ринковою економікою, тісно пов'язаною з економіками основних країн ЄС. У результаті проведених за останні 15 років структурних реформ та значного припливу іноземних інвестицій, чеська промисловість значно модернізувалася, а економіка в цілому стала менш матеріало- і енергоємною. Традиційно чеська економіка орієнтована на зовнішні ринки, де реалізується велика частина виробленого в країні ВВП (рис.1).

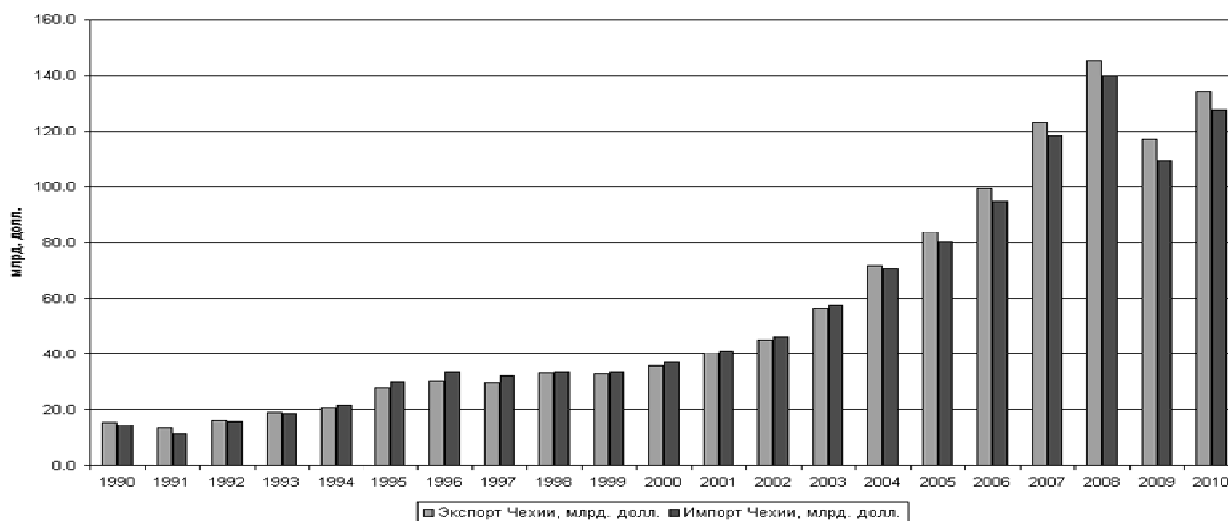
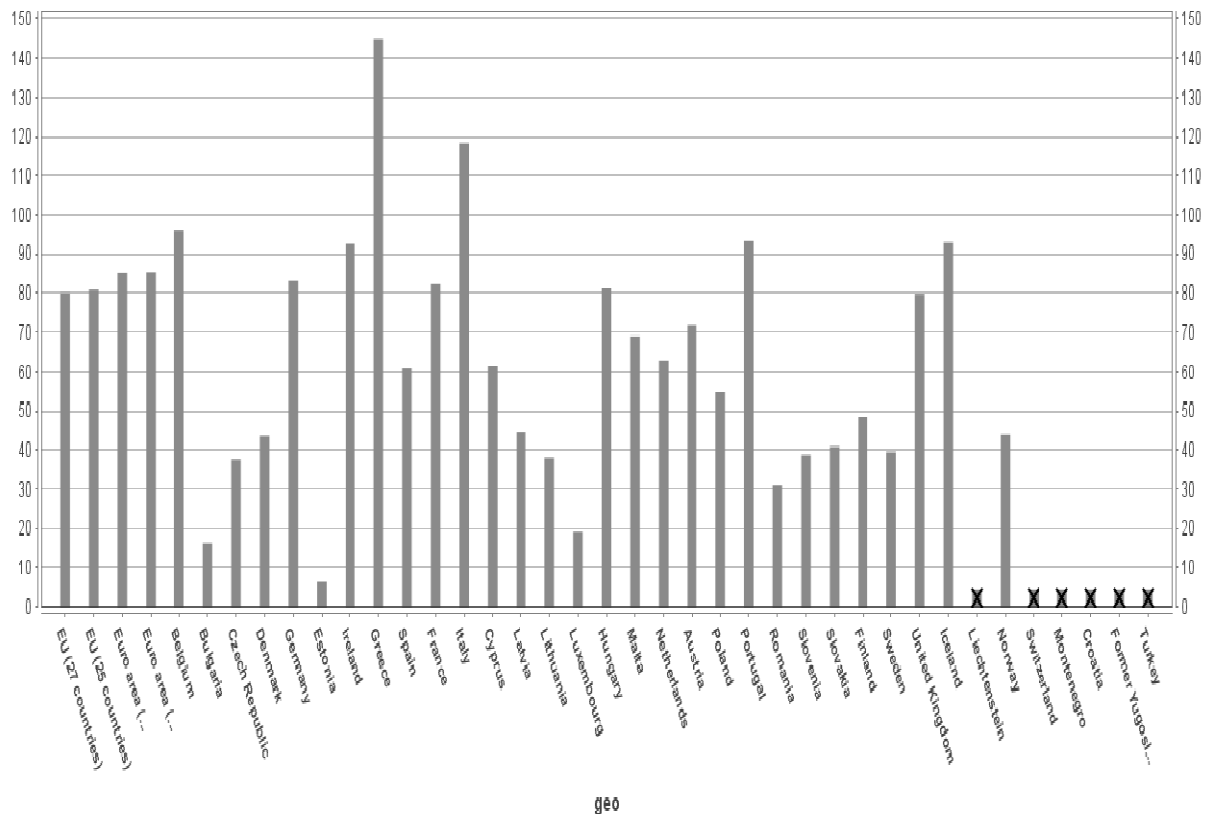


Рис.1. Динаміка зовнішньої торгівлі Чехії 1990 – 2010 рр.[4]

Частка Чехії в світовій зовнішній торгівлі становить: по експорту – 0,5%, по імпорту – 0,6%. Основними торговими партнерами Чехії є країни ЄС, на які припадає за підсумками 2010 року майже 74% зовнішньоторговельного обороту країни. Головним торговим партнером Чехії є Німеччина, частка якої у товарообігу сягає 28,8%, частка Росії в загальному обсязі зовнішньої торгівлі Чехії становить 4,0%, що є 8-м показником серед країн світу [5].

Розвиток економіки Чехії відбувається в умовах розвинутого світового господарства, однак на фоні боргової кризи країн Єврозони негативні тенденції знаходять своє відображення і в економіці цієї країни. Її державний борг збільшився на 185 млрд. чеських крон (9,7 млрд. дол. США) і склав 1344 млрд. чеських крон (70,4 млрд. дол. США). Однак, цей показник урядової заборгованості Чехії на тлі зовнішніх боргів інших країн Єврозони не є критичним (рис.2).



* побудовано на основі даних Eurostat

Рис.2. Державний борг Чехії у 2011 році в контексті країн Єврозони, % від ВВП

Обсяг будівництва країни на початок 2011 року скоротився на 14,6%, а рівень безробіття склав 9,8% [8]. Середня заробітна плата на початок 2011 року досягла суми 23219 крон. Разом з тим, майже дві третини працівників мали заробітну плату меншу, ніж наведена вище сума середньої зарплати. Рівень інфляції становив у січні 2011 році 1,6% [6]. Динаміку середньорічного показника рівня інфляції Чехії у 2011 році в порівнянні з іншими країнами Єврозони можна спостерігати на рис.3.

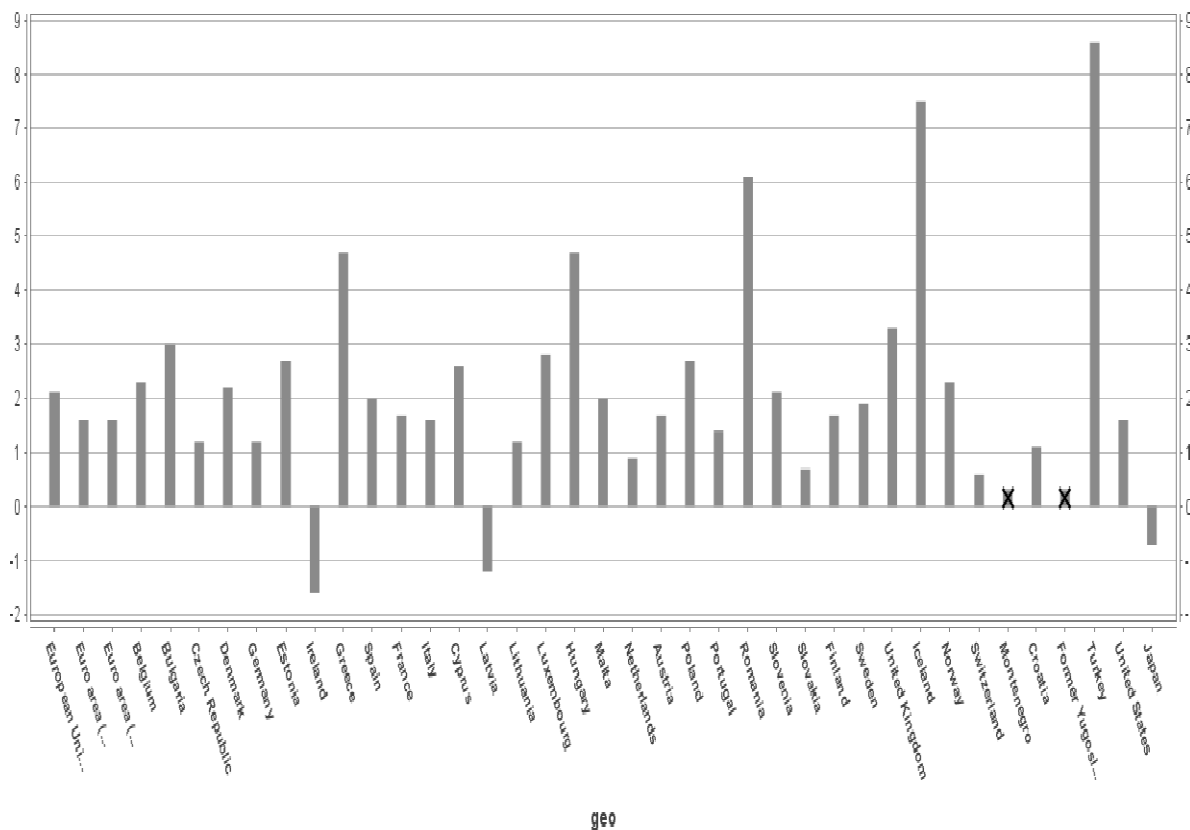
За оцінкою експертів, така економічна ситуація в країні виникла на фоні взаємодії кількох негативних факторів: сезонність у деяких виробничих сферах (сільське господарство, будівництво, туризм), зниження купівельної сили населення внаслідок економічної кризи, скорочення обсягів виробництва і збуту продукції, що у свою чергу призвело до скорочення кількості робочих місць. Враховуючи матеріали національного статистичного бюро Чехії, на початку 2011 року ріст ВВП країни сповільнився до 1,7% з 2,7% у 2010 році. Основним чинником негативної динаміки економічного зростання країни є криза боргів у Єврозоні, так як країни валютного союзу виступають основними торговими партнерами Чехії [10]. Відтак, можна зробити висновок, що наслідки фінансової кризи повністю не подолано.

Слід відзначити, що виходу з кризи чеської економіки істотно сприяє позитивний розвиток зовнішньої торгівлі товарами і послугами. Так, чеський експорт у 2010 році зріс на 17,7%, імпорт – на 20,3%. Попри те, що темпи росту імпорту перевищують темпи росту експорту, країна характеризується позитивним сальдо торговельного балансу, яке становить 124,5 млрд. крон. Значною мірою це було пов'язано із зростанням попиту на автомобілі у Німеччині, Словаччині, Росії (протягом третього кварталу 2010 року їх було експортовано на суму 56 млрд. крон). Впродовж січня 2011 року чеський експорт зріс на 27 % [6].

В товарній структурі експорту традиційно переважають машини та транспортні засоби, в товарній структурі імпорту – енергоносії, хімічні продукти, сировина, обладнання, машини, різні промислові вироби.

У географічній структурі експорту перевага належить країнам з розвинутою ринковою економікою (90%), передусім, членам Євросоюзу (найбільші торговельні партнери – Німеччина,

Франція, Словаччина, Австрія, Британія) [6]. Географічна структура експорту Чехії у 2010 році зображена на рис.4.



* побудовано на основі даних Eurostat

Рис.3. Середньорічний показник рівня інфляції Чехії у 2011 році в порівнянні з іншими країнами Єврозони, %

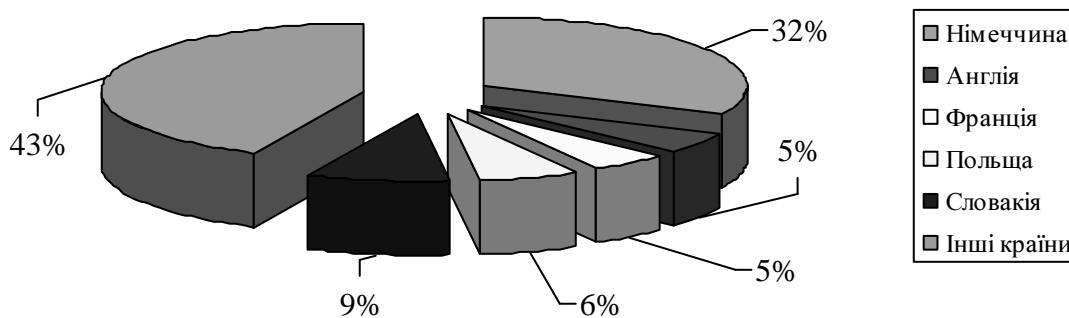


Рис. 4. Регіональна (географічна) структура експорту Чехії у 2010 р.[2]

В структурі імпорту також переважає торгівля з розвинутими ринковими економіками (79%). Водночас відбувається стрімке зростання імпорту з Китаю [6]. Географічну структуру імпорту Чехії у 2010 році зображено на рис.5.

У 2010 році найбільш позитивний зовнішньоторговельний баланс Чехія мала з Німеччиною, Словаччиною та Великою Британією, найвищий дефіцит – у торгівлі з Китаєм, Росією та Японією.

Швидкому подоланню кризових явищ в економіці Чехії сприяє зростання обсягів прямих іноземних інвестицій, адже саме ця країна займає перше місце за рівнем міжнародного руху капіталу серед центральноєвропейських сусідів, таких як Польща, Угорщина, Румунія, Росія, Україна. Так, найвищий серед країн Центральної та Східної Європи рівень іноземних інвестицій – в Чехії на 2010 рік складав більше € 9 тис. на душу населення [4] (рис.6).

Більшість прямих іноземних інвестицій у Чехію в останні роки надходило з країн ЄС, в першу чергу з Німеччини, Люксембургу, Австрії, Голландії, Великобританії, Кіпру, а також з неєвропейських держав – США і Корейської Республіки.

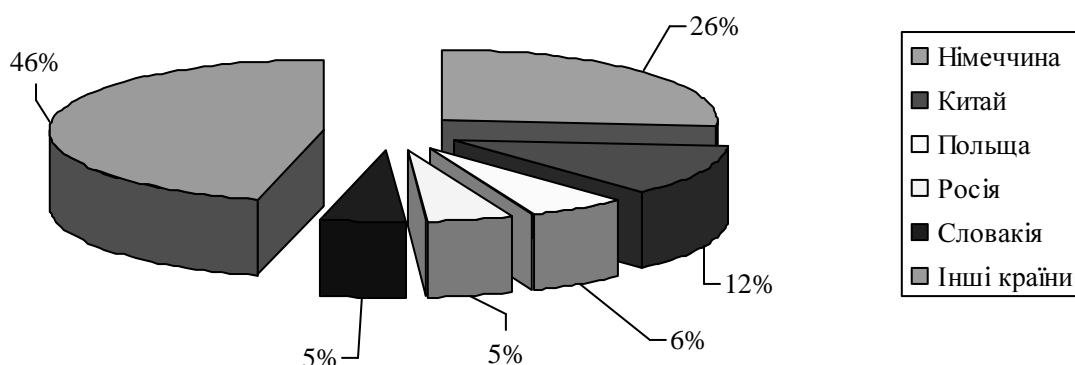


Рис. 5. Регіональна (географічна) структура імпорту Чехії у 2010 р.[2]

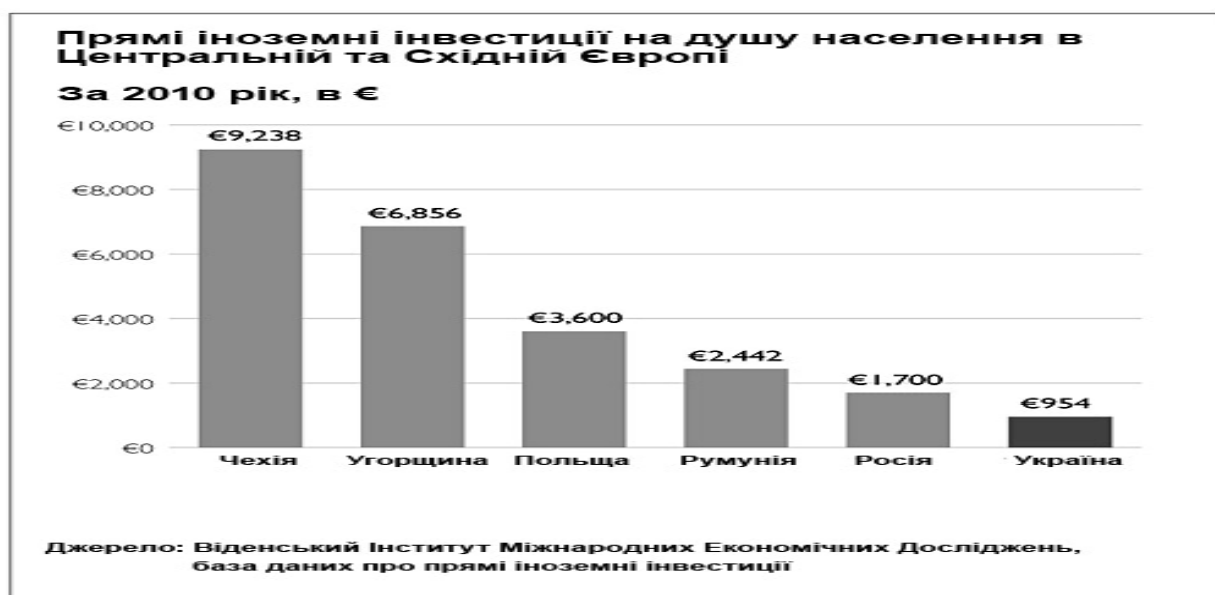


Рис. 6. Обсяги прямих іноземних інвестиції на душу населення в Центральній та Східній Європі [4]

Фінансова криза, в якій опинилася Єврозона з початком боргової кризи в Греції, триває з травня 2010 року. Однак, попри численні спроби, державам Європейського Союзу так досі й не вдалося опанувати ситуацією і захистити товарні й фондові ринки від згубного впливу кризових явищ. У результаті з'явилася перспектива неконтрольованого обвалу єдиної європейської валюти, що негативно впливає і на економіку Чехії зокрема.

У зв'язку зі значним зростанням дефіциту державного бюджету у 2010-2011 рр. уряд Чеської Республіки затвердив пакет антикризових заходів, а Міністерство фінансів запропонувало зменшити соціальні виплати, збільшити деякі податки і на 4% понизити заробітну плату в бюджетній сфері. Також уряд Чеської Республіки затвердив план короткострокових та середньострокових заходів щодо подолання наслідків фінансової кризи, запропонований Міністерством фінансів. Програма передбачає: створення додаткових умов для просування чеської продукції на ринки інших країн; збільшення надходжень іноземних інвестицій; зменшення дефіциту бюджету; надання сприяння розвитку підприємницької діяльності; зменшення безробіття; продовження пенсійної реформи, яка встановлює збільшення пенсійного віку та ін.

У зовнішньополітичній сфері уряд Чехії буде спрямовувати свої зусилля на: покращення міжнародного іміджу; розвиток взаємовигідних відносин у всіх сферах з Центральноєвропейськими країнами; виконання зобов'язань, які випливають з її членства у міжнародних організаціях; підтримку і поглиблення трансатлантичних відносин, розширення співробітництва з США; підтримку розширення ЄС за умови збереження нинішніх критеріїв вступу; лібералізацію міжнародної торгівлі, ліквідацію митних бар'єрів і інших обмежень; здійснення ефективної експортно-орієнтованої політики держави з прицілом на країни і ринки, які динамічно розвиваються; забезпечення енергетичної безпеки ЧР, передусім, шляхом диверсифікації енергетичних джерел і транспортних систем та ін. [9].

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи із проаналізованої інформації, а також характеризуючи потенціал Чеської Республіки та її місце у світовій економіці і ЄС, слід відзначити такі

особливості подолання кризових явищ: на економіку Чехії в цей період позитивний вплив мали іноземні інвестиції, зокрема з країн ЄС; важливим аспектом було те, що більша частина інвестицій поступала у сферу машинобудування (близько 40%), а це призвело до збільшення експорту; суттєвий внесок у стабільність чеської економіки вносить зовнішня торгівля товарами та послугами; позитивним є наявність у країни значного науково-технологічного потенціалу (за Індексом технологічних досягнень (ІТД) Чехія посідала 21-е місце у світі, випереджаючи деякі країни ЄС (Грецію, Португалію) [7]); стабілізації економіки активно сприяв процес приватизації банків, їх укрупнення та злиття, а також перехід контрольного пакету акцій до іноземних власників. Структурні зрушення в економіці Чехії зумовили значні зміни в складі та співвідношенні окремих видів експорту (питома вага машин та обладнання становить 41%, хімічних продуктів близько – 10%, інших промислових товарів – 40%), з чого випливає, що країні вдалося уникнути сировинної спеціалізації та нівелювати негативні наслідки кризи боргів країн Єврозони, забезпечувати незначний, але стабільний економічний ріст.

Подальші дослідження в зазначеному напрямку слід присвятити вивченню наслідків впливу європейської боргової кризи на конкурентоспроможність країн, експорт яких орієнтований на європейський ринок, а також прогнозуванню валютних ризиків та оцінці можливих фінансових втрат країн, чії національні валюти прив'язані до євро і мають фіксований курс (Болгарія, Латвія та Литва) й країн, що дотримуються плаваючого курсу національної валюти (Угорщина, Польща, Румунія і Чехія).

Бібліографічний список

1. Економіка Чехії [Електронний ресурс] – Вікіпедія. — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
2. Кушнір І.В. Мировая экономика в таблицах и графиках. Чехия: социально-экономическая характеристика [Електронний ресурс] / І.В.Кушнір. – Ін-т экон. и права. – Режим доступу: <http://be5.biz/ekonomika2/002/czech.htm>.
3. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.
4. Рівень інвестицій в Україну у десять разів нижчий, ніж у Чехії [Електронний ресурс]//Тиждень. – 2011, 15 вересня. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/30840>.
5. Чеська Республіка [Електронний ресурс] – Central Intelligence Agency. The World Factbook. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ez.html/>.
6. Чехія: економічна ситуація [Електронний ресурс] – Укрінформ-новини. Країни світу. – Режим доступу: – <http://svit.ukrinform.ua/Chehia/chehia.php?menu=economy>.
7. Чужиков В.І. Економіка зарубіжних країн /В.І.Чужиков. – Київ: КНЕУ, 2005. – 308 с.
8. Щодо економічного розвитку Чеської Республіки (2010р.) [Електронний ресурс]. – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/oglad_ekonomiki/cze/5294.html.
9. Щодо планів та економічного курсу нового Уряду Чеської Республіки (липень 2010 р.) [Електронний ресурс]. – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/oglad_ekonomiki/cze/4444.html.
10. Економіка Чехії в 2011 году замедлилась до 1,7% [Електронний ресурс] – В 24. Економіка. – Режим доступу: http://www.b24.am/ru/economy/czech_16022012.html.
11. Экономическое положение и внешняя торговля Чешской Республики. – БИКИ. – 2003. – № 121. – С. 5– 9.

Анотація

Розглянуто особливості функціонування економіки Чехії, проаналізовано вплив іноземних інвестицій, динаміки і структури зовнішньої торгівлі на економіку країни та окреслено шляхи подолання боргових проблем в контексті співіснування в Єврозоні.

Ключові слова: іноземні інвестиції, зовнішня торгівля, експорт та імпорт Чехії, боргова криза.

Аннотация

Рассмотрены особенности функционирования экономики Чехии, проанализировано влияние иностранных инвестиций, динамики и структуры внешней торговли на экономику страны и намечены пути преодоления долговых проблем в контексте сосуществования в Еврозоне.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, внешняя торговля, экспорт и импорт Чехии, долговой кризис.

Annotation

The article examines the features of the economy of the Czech Republic, the influence of foreign investment, the dynamics and structure of foreign trade on the economy and the ways to overcome debt problems in the context of coexistence in the Euro area.

Key words: foreign investment, foreign trade, export and import of the Czech Republic, the debt crisis.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Україна як європейська держава проголосила свої наміри щодо вибору сталого розвитку як стратегічної мети XXI століття. На державному рівні визначення поняття «сталий розвиток» зафіксовано в проєкті Концепції сталого розвитку в 1997 році: «Сталий розвиток - це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження й поетапного відтворення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і вимогами людей усіх поколінь» [7]. При цьому відмічається, що кожна країна повинна мати свій національний шлях соціально-еколого-економічного сталого розвитку.

Відповідно до принципів, схвалених Конференцією ООН з природного середовища і розвитку, що відбувся в Ріо-де-Жанейро у червні 1992 року (Ріо-92) необхідно для кожної галузі економіки розробити науково обґрунтовану систему сталого розвитку з тим, щоб в своїй єдності вони забезпечили перехід всієї держави на цей прогресивний принцип розвитку. Така модель має бути розроблена і для землекористування [2; 9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сталого землекористування України присвятили свої праці такі науковці, як Д.І. Бабміндра, І.К. Бистряков, С.Ю. Булигін, О.І. Гуроров, Д.С. Добряк, О.П. Канаш, В.М. Кривов, М.І. Лавейкін, С.О. Осипчук, А.Я. Сохнич, М.П. Стецюк, А.Г. Тихонов, А.М. Третяк, М.А. Хвесик та ін. Результати їх досліджень направлені на вирішення загальних питань сталого розвитку економіки та сутності процесу розвитку в землекористуванні.

У публікації Д.С. Добряка, А.Г. Тихонова, Н.В. Гребенюк висвітлені теоретичні засади сталого розвитку землекористування в сільському господарстві та відповідна йому модель, модель індикації рівня сталості розвитку землекористування, принципи її побудови і використання [2]. О.І. Гуроров у своїх публікаціях досліджує теоретичні та методологічні проблеми формування інституціональної бази сталого землекористування в Україні, обґрунтовує напрями його здійснення. Публікація С.О. Осипчука присвячена розробці та впровадженню теоретичної еколого-економічної моделі сталого землекористування України [9]. Однак на сьогодні відсутні наукові підходи та принципи щодо розробки моделей сталого землекористування на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення еколого-економічної моделі сталого землекористування Харківської області на середньо- і довгострокову перспективу з визначенням оптимізованої структури земельних угідь та методів використання земель, що забезпечують оптимальні параметри екологічних і соціально-економічних функцій територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне використання земельних ресурсів Харківської області ще й досі потерпає від надмірного антропогенного навантаження. Має місце недостатнє економічне та екологічне обґрунтування розподілу земель за цільовим призначенням. У структурі земель переважають сільськогосподарські угіддя. Станом на 1 січня 2011 року площа Харківської області становила 3141,8 тис. га, з них землі сільськогосподарського призначення займають 2478,6 тис. га (79,0 %), у тому числі сільськогосподарські угіддя - 2418,4 тис. га (77,0 %), з них рілля - 1927,0 тис. га (61,3 %), перелоги - 14,1 тис. га (0,4 %), багаторічні насадження - 49,3 тис. га (1,6 %), сіножаті - 120,0 тис. га (3,8 %), пасовища - 307,9 тис. га (9,8 %). На одного жителя області припадає 0,84 га сільськогосподарських угідь, з них рілля - 0,68 га. Щорічно в процесі оранки тут розпушується та перевертається 25-30 сантиметровий шар ґрунтового профілю, що відповідає близько 50 км³ ґрунту. Ці розпушені утворення інтенсивно піддаються деградації, зокрема ерозії. В результаті ґрунти прискореними темпами деградують, забруднюються і виснажуються.

Наслідком високої сільськогосподарської освоєності земельного фонду, низького рівня господарювання та посилення деградації сільськогосподарських угідь є надзвичайно низький рівень їх продуктивності. Аналіз урожайності в розрізі років дає підставу стверджувати, що протягом 1946-1990 років спостерігався її постійний приріст, а з 1991 по 2000 рік рівень врожайності різко знизився майже всіх сільськогосподарських культур. У певній мірі цей показник стабілізувався після 2000 року, проте рівня 1990 року ще не досягнуто.

Під лісами та іншими лісовкритими площами зайнято 416,1 тис. га (13,3 %), що значно нижче рекомендованого оптимуму; забудовані землі займають 121,8 тис. га (3,9 %), відкриті заболочені землі - 30,7 тис. га (1,0 %), відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом (кам'янисті місця, піски, яри та ін.) - 33,7 тис. га (1,1 %), під водою знаходиться 61,0 тис. га (1,9 %). Землі природоохоронного призначення займають 100,8 тис. га, в т.ч. землі оздоровчого призначення - 0,5 тис. га,

рекреаційного – 7,1 тис. га, історико-культурного – 0,2 тис. га. Таким чином, еколого-економічна ефективність використання земельних угідь Харківської області характеризується відсутністю оптимальної збалансованості. Тому необхідно якнайшвидше запровадити оптимальну технологічну стратегію землекористування в різних галузях економіки, яка ґрунтується на принципах сталого розвитку.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про землеустрій» [3], стале землекористування – це форма та відповідні до неї методи використання земель, що забезпечують оптимальні параметри екологічних і соціально-економічних функцій територій. В процесі землеустрою формуються складові сталого землекористування, оскільки економічна діяльність будь-якого сільськогосподарського підприємства повинна бути направлена на оптимізацію господарського використання земель, природних ресурсів і навколишнього середовища. Для адекватного розуміння концепції сталого землекористування та правильного застосування її в практичній діяльності, важливо встановити критерії, за якими можна визначити рівень сталості землекористування та оцінити ефективність землеустрою в його досягненні. Такі критерії пропонується визначити на середньо- і довгострокову перспективу. Основні з них: - кількість та якість відновлюваних земельних ресурсів повинні не зменшуватися впродовж часу, який забезпечує як мінімум, просте відтворення природних ресурсів; - сумарне та видове забруднення земель в майбутньому не повинне перевищувати його сучасний рівень.

Цим критеріям відповідає еколого-економічна модель сталого землекористування, концептуальні основи якої закладені С.О. Осипчуком [9]. Протягом останніх років автором обґрунтовувалась теоретична еколого-економічна модель сталого землекористування (далі – модель сталого землекористування) Харківської області. В основу моделі сталого землекористування покладено провідний принцип природокористування, за якого критерій ефективності господарювання формулюється як «одержання максимальних матеріальних благ з мінімальними витратами і мінімальними порушеннями природного середовища».

Критерії, які покладені в основу моделі сталого землекористування базуються на класифікації земель за придатністю для використання в різних галузях економіки [6], зокрема землі поділяються на:

- I - придатні для сільськогосподарського використання;
- II - непридатні для сільськогосподарського використання.

Придатні для сільськогосподарського використання землі розподіляють на:

- орнопридатні;
- придатні для багаторічних насаджень;
- придатні для сіножатно-пасовищного використання.

Непридатні для сільськогосподарського використання землі поділяють на:

- доцільні для лісогосподарського використання;
- доцільні для водогосподарського використання;
- доцільні для ренатуралізації, природоохоронного та рекреаційного використання;
- порушені землі;
- доцільні для забудови і використання в індустріальному секторі.

Відповідно до запропонованих критеріїв щодо придатності земель для використання в різних галузях економіки розраховані площі основних угідь Харківської області в розрізі природно-сільськогосподарських районів. Такий підхід дозволяє обґрунтувати пропозиції щодо організації раціонального використання та охорони земель, їх перерозподілу між галузями економіки з урахуванням потреб сільського, лісового і водного господарств, промисловості, транспорту, енергетики, розвитку сіл, селищ, міст, територій оздоровчого, рекреаційного, історико-культурного призначення, природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення тощо.

Для впровадження теоретичної моделі сталого землекористування у практику господарювання необхідно здійснити еколого-економічну та господарську оптимізацію земельного фонду. Перш за все еколого-економічна оптимізація стосується земель сільськогосподарського призначення, оскільки відповідно до ст. 23 Земельного кодексу України цим землям надається пріоритетність у використанні [4]. Одним із основних заходів щодо оптимізації сільськогосподарських угідь є консервація деградованих та малородючих ґрунтів, адже товарне аграрне виробництво має бути розміщене головним чином на родючих, високопродуктивних та екологічно стійких земельних угіддях, а показники сільськогосподарської освоєності та розораності доведені до екологічних нормативів.

Суть консервації полягає у створенні умов для відновлення втраченої родючості деградованих ґрунтів та захисту їх від негативних процесів. Практично безальтернативна ідея вилучення деградованих ґрунтів із сфери активного землеробства і відведення їх на консервацію можлива лише шляхом створення на них суцільного багаторічного рослинного покриву, що приводить до задержування ґрунту і поступової його регенерації в умовах біологічного колообігу, а також створення лісових насаджень. Відповідно до наукових розробок С.О. Осипчука, виділяють консервацію-реабілітацію і консервацію-трансформацію.

Згідно ст. 171 Земельного кодексу України [4], до деградованих земель відносяться:

- земельні ділянки, поверхня яких порушена внаслідок землетрусу, зсувів, карстоутворення, повеней, добування корисних копалин тощо;

- земельні ділянки з еродованими, перезвоженими, з підвищеною кислотністю або засоленістю, забрудненими хімічними речовинами ґрунтами та ін.

До малопродуктивних земель відносяться сільськогосподарські угіддя, ґрунти яких характеризуються негативними природними властивостями, низькою родючістю, а їх господарське використання за призначенням є економічно неефективним.

Відповідно до «Методичних рекомендацій щодо механізму виведення з господарського обігу земель, що підлягають консервації» [8], нами, за даними останнього туру ґрунтового обстеження сільськогосподарських угідь, розраховані площі деградованих і малопродуктивних орних земель Харківської області, що знаходяться у кризовому стані, та визначені напрями їх консервації. За видами деградацій та малородючості найбільш розповсюджені змиті ґрунти (51,2 тис. га), ґрунти легкого гранулометричного складу (16,2 тис. га) та ґрунти важкого гранулометричного складу (9,4 тис. га). В цілому в межах Харківської області площа деградованих і малопродуктивних орних земель, що знаходяться у кризовому стані, становить 90 тис. га. З них 73,8 тис. га (81,7 %) передбачено вилучити на консервацію-реабілітацію і 16,5 тис. га (18,3 %) – на консервацію-трансформацію (табл. 1).

Таблиця 1

Площі деградованих і малопродуктивних орних земель Харківської області та напрями їх консервації в розрізі природно-сільськогосподарських районів

№ з/п	Природно-сільськогосподарські райони	Площа орних земель, га	Площа деградованих орних земель, га	Напрями консервації, га/%:					
				реабілітація	трансформація				
					всього	у тому числі:			
					сіножаті	пасовища	ліс	регенерація	
1.	Валківський	395466	13157	11650	1507	18	997	492	-
				88,5	11,5	0,1	7,6	3,7	-
2.	Харківський	262779	13197	11880	1317	160	576	581	-
				90,0	10,0	1,2	4,4	4,4	-
3.	Великобурлуцький	336218	15910	14593	1317	251	516	525	25
				91,7	8,3	1,6	3,2	3,3	0,2
Усього по Лісостеповій зоні		994463	42264	38123	4141	429	2089	1598	25
				90,2	9,8	1,0	4,9	3,8	0,1
4.	Зачепилівсько-Близнюківський	525036	19947	13830	6117	1937	1040	2609	531
				69,3	30,7	9,7	5,2	13,1	2,7
5.	Балаклійський	272926	17447	13325	4122	898	1253	1500	471
				76,4	23,6	5,1	7,2	8,6	2,7
6.	Купянський	128485	10701	8564	2137	504	275	1235	123
				80,0	20,0	4,7	2,6	11,5	1,1
Усього по Степовій зоні		926447	48095	35719	12376	3339	2568	5344	1125
				74,3	25,7	6,9	5,3	11,1	2,3
Усього по області		1920910	90359	73842	16517	3768	4657	6942	1150
				81,7	18,3	4,2	5,2	7,7	1,3

З огляду на екологічну доцільність, необхідно виконати оптимізацію структури ґрунтового покриття лукопасовищних угідь. Традиційно лукопасовищні угіддя приурочені до менш родючих, відносно ріллі, ґрунтів, які мають певні обмеження щодо використання під польові культури, але у більшості випадків придатні для вирощування трав. Це, перш за все, ґрунти гідроморфного ряду: чорноземно-лучні, лучні, дернові глеюваті і глейові, болотні (з більш-менш природно сприятливим або відрегульованим водно-повітряним режимом) та ін. Використовуються вони більш за все під сіножатями. Разом з тим, значні площі таких ґрунтів знаходяться під пасовищами, що в багатьох випадках може призводити до негативних екологічних наслідків. Випасання худоби у весняний та осінній періоди, коли ґрунти перезвожені, обумовлює виникнення худобобійних купин, витіснення і заміщення в фітоценозах цих гідроморфних екосистем корисних видів на бур'янисту з поганими кормовими властивостями або навіть отруйну рослинність. В кінці-кінців такі екосистеми при надмірному пасовищному навантаженні можуть бути повністю зруйновані.

Негативні екологічні наслідки спостерігаються і при нерегульованому випасанні на засолених ґрунтах. При цьому підсилюється ступінь засолення, що супроводжується небажаними змінами в рослинних угрупованнях як в екологічному, так і в чисто практичному (кормовому) відношенні. Середньо- і сильнозасолені гідроморфні ґрунти пасовищ переводяться під сіножаті з метою запобігання підсиленню засолення, оскільки випасання супроводжується ущільненням ґрунту і підвищенням концентрації солей у кореневмісному шарі.

Під пасовищами також знаходяться ґрунти ксероморфних умов залягання, які до того ж характеризуються не досить сприятливими властивостями едафічного середовища (кам'янисті, легкого гранулометричного складу тощо). Такі ґрунти доречно вивести на регенерацію, їх можна використовувати як своєрідні екологічні ніші, резервати для флори і фауни.

Внаслідок еколого-економічної оптимізації земельного фонду Харківської області збільшиться площа середовищестабілізуючих угідь. Згідно до розробленої моделі сталого землекористування, 30 % площі Харківської області повинні залишатися в природному чи близькому до нього стані і можуть використовуватися при відповідних достатньо жорстких регламентаціях. Перш за все збільшиться площа лісів і зокрема полезахисних лісосмуг. Вихідними при прийнятті оптимальної кількості лісонасаджень в агроландшафтах вважають оптимальну водорегулюючу лісистість і допустиму величину твердого стоку. У сучасних рекомендаціях з розвитку захисного лісорозведення передбачено відведення під полезахисні лісосмуги у лісостепових районах 2-2,5 % площі, у степових – 3-4, під прияружні і прибалкові насадження – 7-8, під насадження на пісках – 10-30 % їх площ [1]. Оптимальна площа лісових смуг на схилах різної крутості повинна складати: при 2-6° – 3,4-5,5 %, при 6-10° – 10 %, на схилах крутістю більше 10° – 15,5 % [5].

Що стосується земель «селітебної» групи (призначеної для забудови та розташування об'єктів промисловості), то вона зменшиться. Несільськогосподарське землекористування на сьогодні досить часто є нераціональним і витратним. Ряд галузей відзначається надмірною землеємністю, щільність міської забудови не перевищує 55 % нормативної, багато «зайвих» площ земель обліковується за цукрозаводами. Широке застосування відкритого способу добування корисних копалин призводить до знищення ґрунтового покриву на значних площах.

Оптимізація використання земель цієї групи носить господарський характер і буде спрямована на реалізацію державної політики щодо зниження техногенного навантаження в найбільших промислових районах, де зосереджена надмірна кількість великих підприємств. Нове реформування повинне мати цілі більш рівномірного розміщення продуктивних сил на території області, різкого підвищення господарської та культурної ролі малих і середніх міст та поселень, малих і середніх підприємств та виробництв з високим рівнем використання місцевих джерел енергії.

Реалізація запропонованих заходів дозволяє зменшити сільськогосподарське навантаження, перш за все, розораність земельного фонду Харківської області. Із процесу сільськогосподарського виробництва будуть вилучені деградовані і малопродуктивні угіддя, які знаходяться в критичному стані, і воно буде зосереджено, в першу чергу, на землях з особливо цінними ґрунтами та землях середньої якості. Після певного періоду реабілітації (відновлення) властивостей деградованих ґрунтів останні можуть бути повернені до попереднього використання. Тобто, запропоновані заходи щодо консервації деградованих і малопродуктивних земель можуть здійснюватися на середньострокову (5-10 років) і довгострокову перспективу (20 і більше років). Вони відповідають вимогам моделі сталого землекористування.

Еколого-економічна модель сталого землекористування Харківської області, котра розроблена на середньострокову і довгострокову перспективу, являє собою табличну форму в якій приведена нинішня структура основних земельних угідь та оптимізована структура земельних угідь Харківської області. В табл. 2-3 наведено зміни у структурі земельних угідь у відсотковому виразі, які відбулися в результаті еколого-економічної та господарської оптимізації.

Таблиця 2

Еколого-економічна модель сталого землекористування Харківської області на середньострокову перспективу

№	Природно-сільськогосподарські Райони	Сільськогосподарські угіддя, га			Ліси та інші лісовкриті площі, га		Інші угіддя, га	
		усього	у тому числі			усього		у т.ч. пол. лісосмуги
			рілля	сіножаті	пасовища			
<i>Зміни у результаті оптимізації структури земельних угідь, % відн.</i>								
1	Валківський	-2,6	-3,3	0,1	2,1	0,6	169,1	38,2
2	Харківський	-3,5	-5	0,6	1,3	0,5	236,4	16,9
3	Великобурлуцький	-3,5	-4,7	1,1	0,8	0,8	163,1	48,6
4	Зачепилівсько-Близнюківський	-2,7	-3,8	8	1,4	8,1	163,6	45,1
5	Балаклійський	-4,2	-6,4	4,4	2,2	1,7	235,9	49,1
6	Куп'янський	-6,2	-8,3	9,5	1,3	5	261,2	49,3
	Усього	-3,4	-4,7	3,1	1,5	1,7	192,2	36,3
	Лісостепова Лівобережна провінція	-3,1	-4,2	0,6	1,3	0,6	185,9	29,3
	Степова Лівобережна провінція	-3,6	-5,2	6,7	1,7	3,7	197,5	47,3

Таблиця 3

Еколого-економічна модель сталого землекористування Харківської області на довгострокову перспективу

№	Природно-сільськогосподарські райони	Сільськогосподарські угіддя, га				Ліси та інші лісовкриті площі, га		Інші угіддя, га
		усього	у тому числі			усього	у т. ч. полезахисні лісосмуги	
			рілля	сіножаті	пасовища			
<i>Зміни у результаті оптимізації структури земельних угідь, % відн.</i>								
1	Валківський	-0,1	-0,4	0,1	2,1	0,6	169,1	-18
2	Харківський	-0,2	-0,5	0,6	1,3	0,5	236,4	-8,8
3	Великобурлуцький	-0,1	-0,4	1,1	0,8	0,8	163,1	-17,4
4	Зачепилівсько-Близнюківський	-0,5	-1,2	8	1,4	8,1	163,6	-25,8
5	Балаклійський	-0,5	-1,5	4,4	2,2	1,7	235,9	-26,8
6	Куп'янський	-0,9	-1,7	9,5	1,3	5	261,2	-20,7
	Усього	-0,3	-0,9	3,1	1,5	1,7	192,2	-17,7
	Лісостепова Лівобережна провінція	-0,1	-0,4	0,6	1,3	0,6	185,9	-13
	Степова Лівобережна провінція	-0,6	-1,3	6,7	1,7	3,7	197,5	-25,2

Із наведених даних в табл. 2, табл.3 видно, що в результаті консервації окремих площ землі в обробітку відбудуться зміни в структурі земельного фонду. Так, загальна площа ріллі зменшиться на 4,7 %, сіножаті збільшаться на 3,1 %, пасовища – на 1,5 %. Площа лісів та інших лісовкритих земель збільшиться на 1,7 %, у тому числі у 2,9 рази зросте площа захисних лісосмуг. За прогнозом площа лісів та інших лісовкритих площ збільшиться з 13,2 до 14,9 %, а в окремих ерозійно-небезпечних районах вона зросте більш істотно. Площа захищених сільськогосподарських угідь від деградаційних процесів становитиме близько 1,5 млн. га.

Висновки з проведеного дослідження. Обґрунтована еколого-економічна модель сталого землекористування Харківської області відображає оптимальне співвідношення основних земельних угідь, у тому числі середовищестабілізуючих, у розрізі природно-сільськогосподарських районів. Реалізація її дозволить забезпечити раціональне використання земельного фонду Харківщини, що є передумовою збереження і розширеного відтворення його продуктивного потенціалу, нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, в тому числі екологічно безпечної.

Бібліографічний список

1. Виноградов В. Н. Резервы агролесомелиорации в действии / Виноградов В. Н., Павловский Е. С., Маттис Г. Я. // Вестник сельскохозяйственной науки. – 1986. – № 6. – С. 12-18.
2. Добряк Д.С. Теоретичні засади сталого розвитку землекористування у сільському господарстві / Д. С. Добряк, А. Г. Тихонов, Н. В. Гребенюк. – К. : Урожай, 2004. – 136 с.
3. Закон України «Про землеустрій» : прийнятий 22 травня 2003 року № 858-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - № 36. – Ст. 282.
4. Земельний кодекс України : прийнятий 25 жовтня 2001 року № 2768-III // Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – № 3–4. – Ст. 27
5. Защитное лесоразведение в СССР / Под ред. Е. С. Павловского. – М. : Агропромиздат, 1986. – 263 с.
6. Канаш О.П. Принципи класифікації земель як основи раціонального використання земельних ресурсів / О. П. Канаш // Вісник аграрної науки. – 2002. – № 3. – С. 63-66.
7. Концепція сталого розвитку України // Світ. - 1997. - № 12. - С. 5-7.
8. Методичні рекомендації щодо механізму виведення з господарського обігу земель, що підлягають консервації. – К. : Урожай, 2005. – 76 с.
9. Осипчук С. О. Еколого-економічна модель сталого розвитку землекористування України на середньострокову перспективу / С. О. Осипчук // Землеустрій і кадастр. – 2005. – № 1. – С. 45-61.

Анотація

У статті обґрунтована еколого-економічна модель сталого землекористування Харківської області. Визначена раціональна структура земельних угідь та методи екологічно безпечного використання сільськогосподарських земель, збереження їх продуктивного потенціалу.

Ключові слова: територія, стале землекористування, оптимізована структура землекористування, земельні угіддя, деградація, консервація.

Аннотация

В статье обоснована эколого-экономическая модель устойчивого землепользования Харьковской области. Определена рациональная структура земельных угодий и методы экологически безопасного использования сельскохозяйственных земель, сохранения их продуктивного потенциала.

Ключевые слова: территория, устойчивое землепользование, оптимизированная структура землепользования, земельные угодья, деградация, консервація.

Annotation

The article substantiates ecological-economic model of sustainable land use of the Kharkiv region. Determined rational structure of the of lands and methods ecologically safe use of agricultural lands, preserving their productive potential.

Key words: territory, sustainable land ownership, optimized structure of lands, types of land, degradation, conservation.

УДК 332.146.3 (477.43)

Шевчук Л.М.,
аспірант,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ТЕНДЕНЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

Постановка проблеми. Економічна криза в світі безперечно вплинула і на українську економіку. Це призвело до зниження технологічного рівня виробництва, втрати конкурентних позицій вітчизняних підприємств, скорочення обсягів виробництва. Для вирішення цих проблем підприємствам потрібно провести комплекс заходів з технологічного оновлення, запроваджувати нові технологічні процеси, в першу чергу – ресурсозберігаючі та маловідходні. Технологічне оновлення виробництва є дуже важливою проблемою вітчизняних підприємств, оскільки вимагає значних вкладень усіх видів ресурсів та впливає на ефективність діяльності підприємства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем технологічного та інноваційного розвитку і оновлення підприємств присвячені праці цілої плеяди відомих вітчизняних вчених, серед яких помітне місце займають: В. П. Александрова [1], Ю. М. Бажал [1], Н. П. Гончарова, С. М. Ілляшенко [2], С. Ф. Покропивний, П. С. Харів [9]. Серед зарубіжних учених можемо виділити: С. Д. Ільєнкову [3], Г. Менша [5], Р. Солоу, Р. Фостера [8], Й. Шумпетера та інших. Проте основні тенденції технологічного оновлення підприємств ще не в повній мірі вивчені. Особливо це відноситься до дослідження цих проблем на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних тенденцій технологічного оновлення та аналіз основних видів інноваційної діяльності промислових підприємств Хмельницької області та України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В нових ринкових умовах забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є важливою проблемою. Через прискорені темпи інноваційного розвитку виникла необхідність заміни й удосконалення техніко-технологічної бази виробництва. Технологічне оновлення дає змогу підвищити ефективність виробництва, покращити якість продукції, реалізувати конкурентні переваги. Це дуже важливо, оскільки Україна значно відстає від світового технологічного рівня. Для більшості регіонів актуальною є проблема заміни застарілих засобів праці та впровадження нових технологій, вирішити яку можна шляхом пошуків інноваційної діяльності.

Оскільки впровадження нових виробничих процесів та технологій є кінцевим результатом інноваційної діяльності, тому розглянемо динаміку основних видів інноваційної діяльності в промисловості Хмельниччини (табл. 1).

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах Хмельниччини

Рік	Кількість підприємств, що впроваджували інновації	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	з них нові види техніки
2000	31	11,8	26	5	405	40
2005	11	3,4	13	3	19	3
2008	15	3,9	16	10	8	3
2009	19	5,1	14	5	14	5
2010	57	16,0	42	19	36	13

Джерело : [4]

Зазначимо, що криза 2008-2009 років значно вплинула на кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю. Але із даних табл. 1 видно, що у 2010 році на Хмельниччині спостерігалось суттєве поживлення інноваційної активності: 57 підприємств впроваджували інновації, що становить 16% від загальної кількості підприємств області. Кількість таких підприємств зросла порівняно з 2000 роком майже удвічі. Частка інноваційно активних промислових підприємств у загальній їх кількості була вищою, ніж у більшості регіонів України та по країні в цілому (рис. 1 і рис. 2). Це забезпечило Хмельниччині 7 місце (у 2009р. область займала останнє місце).

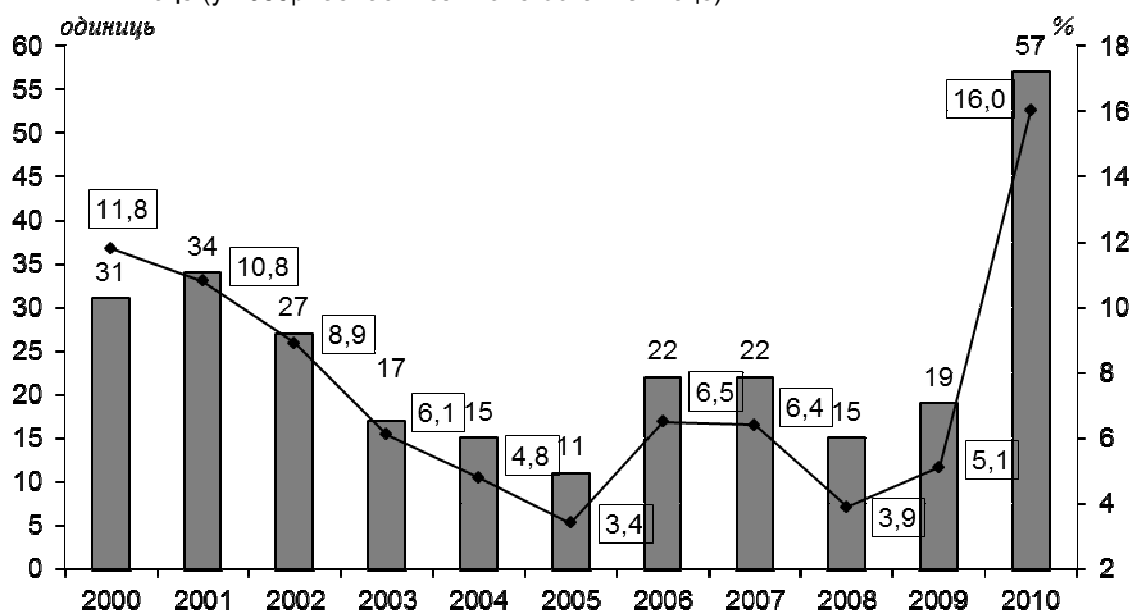


Рис. 1. Кількість підприємств Хмельницької області, що впроваджували інновації, та питома вага їх у загальній кількості промислових підприємств [4]

За видами економічної діяльності найбільша частка інноваційно активних підприємств належить підприємствам переробної промисловості, а саме підприємствам з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (28,0% обстежених підприємств даної галузі), харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (24,1%), машинобудування (19,0%) [4].

Із рис. 2 видно, що питома вага підприємств України, що впроваджують інновації, коливається в межах 11-14% від загальної кількості підприємств. Нові технологічні процеси впроваджує майже кожне третє підприємство, з них майже кожний третій – маловідходний та ресурсощадний.

В області в 2010 році технологічне оновлення виробництва здійснили 35 підприємств (58,3% інноваційно активних), шляхом впровадження 42 нових технологічних процесів (рис. 3), майже половина з них – маловідходні та ресурсозберігаючі. Це дало змогу значно підвищити ефективність виробництва, продуктивність праці та поліпшити якість виробів.

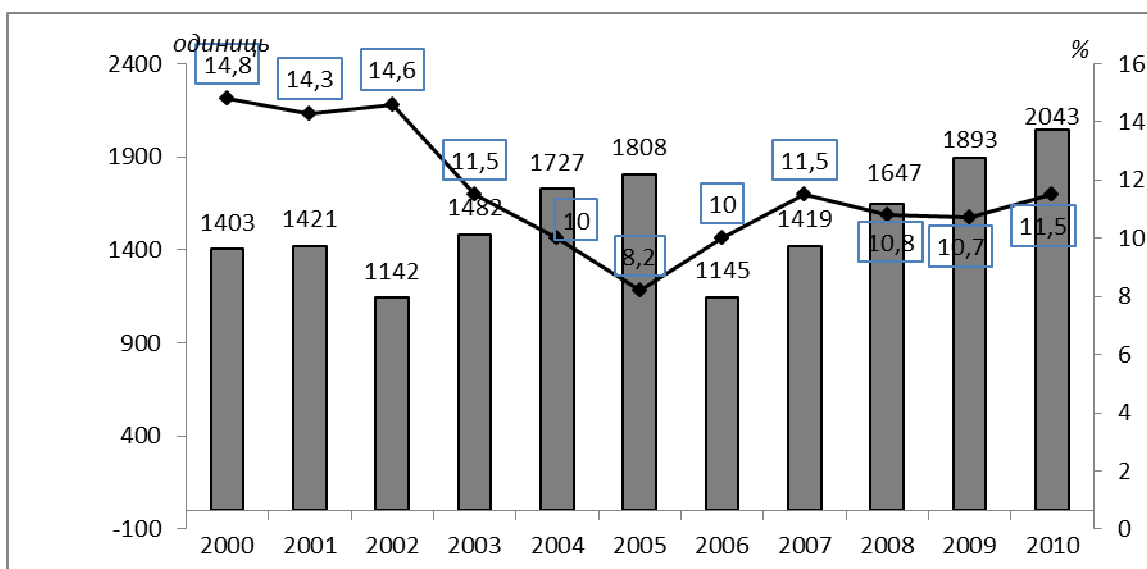


Рис. 2. Кількість підприємств України, що впроваджували інновації, та питома вага їх у загальній кількості промислових підприємств [6]

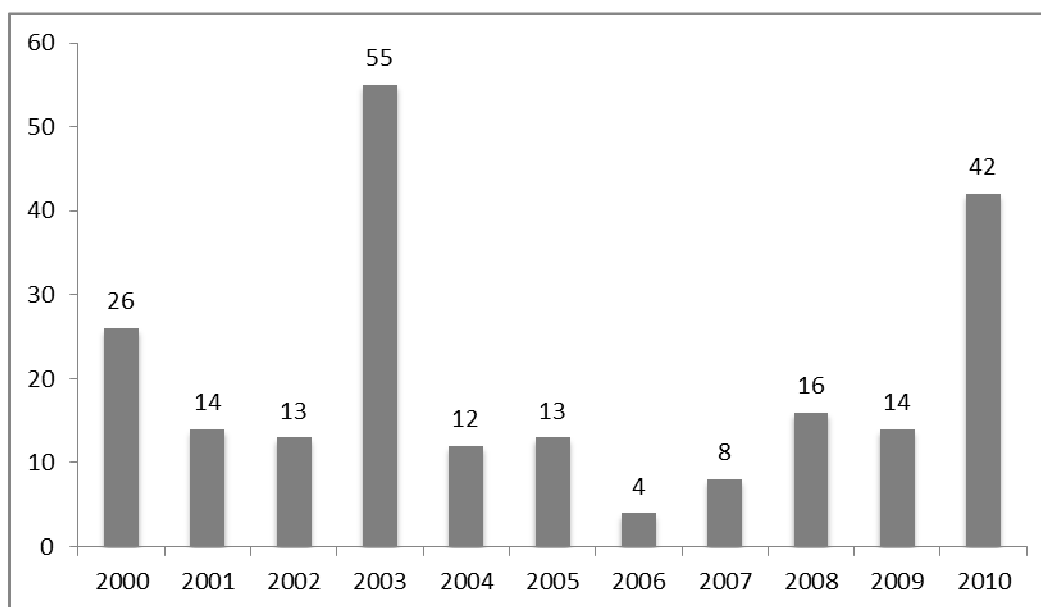


Рис. 3. Впровадження нових технологічних процесів у Хмельницькій області у 2000-2010 роках

Впроваджено 19 технологічних процесів, які спрямовані на економне використання матеріалів та енергоресурсів, що забезпечило зниження витрат на виготовлення продукції. Із рис. 2 видно, що найменше нових технологій впроваджувалось у 2006-2007 роках.

На інноваційну діяльність у 2010р. підприємства області витратили 749,6 млн. грн. (у 2009р. – 1086,0, у 2008р. – 179,5), найбільше з яких витрачено підприємствами Кам'янець-Подільського району (683,6 млн. грн., або 91,2% загального обсягу інноваційних витрат) та м. Славути (відповідно 42,5 млн. грн. та 5,7%). В цілому по Україні ці витрати склали 8045,5, 7949,9 і 11994,2 млн. грн. відповідно у 2010, 2009, 2008 роках. Найбільші обсяги фінансування у країні були у 2008 році.

Із загального обсягу витрат найбільше коштів в області витрачено загалом на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій, – 690,8 млн. грн. На придбання машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно вдосконалених продуктів та процесів витрачено 58,7 млн. грн., на придбання зовнішніх науково-дослідних розробок (НДР) – 17,5 тис. грн. Частку цих витрат представимо на рис. 4.

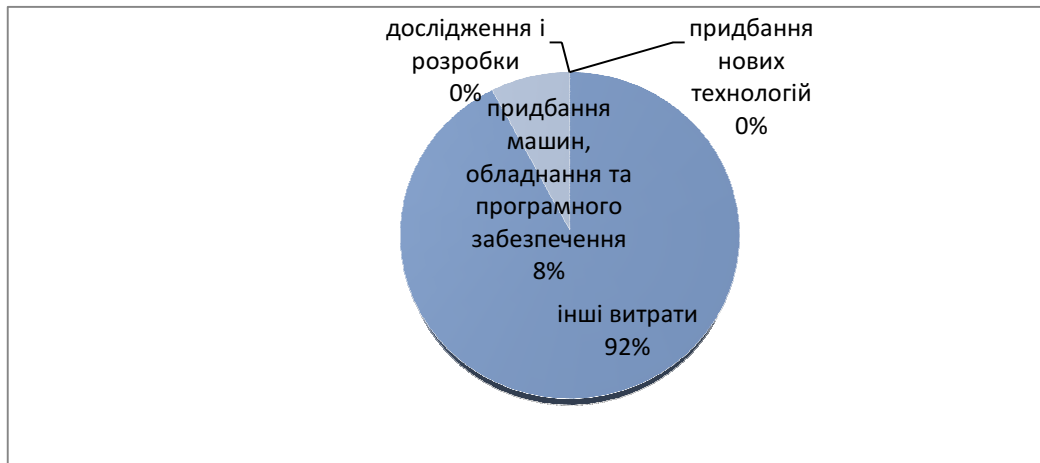


Рис. 4. Частка витрат підприємств Хмельницької області на інновації в 2010 році

Що стосується України в цілому, то ситуація, на наш погляд, є трохи кращою. За даними Держкомстату України понад 60% всіх витрат спрямовується на придбання машин, устаткування, інших основних засобів (рис. 5). Більша частина цих коштів іде на заміну зношених основних засобів. Частка витрат на придбання нових технологій складає 2%, на дослідження і розробки – 12%, тоді як на Хмельниччині таких капіталовкладень майже немає. Але це, на нашу думку, недостатньо для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. За рівнем технологічного розвитку за методологією розрахунку Всесвітнього економічного форуму Україна посідає 85 місце [7, с. 116].



Рис. 5. Частка витрат підприємств України на інновації в 2010 році

Основним джерелом фінансування інновацій та технологічного оновлення на Хмельниччині у 2010 році були залучені та запозичені кошти, зокрема, кредитів (500,9 млн. грн.) та іноземних інвесторів (214,0 млн. грн.) (табл. 3). Ці кошти використовували 5 підприємств. Обсяг власних коштів склав 31,9 млн. грн., що становить 4,3% від загального обсягу, тоді як ще у 2005 році фінансування відбувалося стовідсотково за рахунок власних коштів. Державну підтримку у розмірі 2,7 млн. грн. отримали 4 підприємства з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води.

В Хмельницькій області в 2010 році інноваційною діяльністю займалося 60 підприємств, з них 47 підприємств фінансували інновації за рахунок власних коштів, 4 – за допомогою кредитів, 1 – за рахунок іноземних інвесторів. І лише 2 підприємства фінансувались за рахунок державного та 3 – місцевого бюджетів.

Що стосується придбаних нових технологій (технічних досягнень), то за період 2005-2009рр. підприємства області щорічно купували 1-2 технології. У 2010р., на жаль, не було придбано жодної технології ні в Україні, ні за її межами. Передання нових технологій з області в інші регіони України, чи за кордон за аналізований період не було.

Таблиця 3

Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності
 у Хмельницькій області

	2005 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	тис.грн.	% до заг. обсягу	тис.грн.	% до заг. обсягу	тис.грн.	% до заг. обсягу	тис.грн.	% до заг. обсягу
Усього	18071,6	100,0	179490,7	100,0	1086021,6	100,0	749588,2	100,0
<i>у тому числі за рахунок коштів</i>								
власних	18071,6	100,0	149911,3	83,5	12863,6	1,2	31929,0	4,3
державного бюджету	–	–	–	–	–	–	1894,2	0,3
місцевих бюджетів	–	–	–	–	99,0	0,0	828,4	0,1
позабюджетних фондів	–	–	–	–	–	–	–	–
вітчизняних інвесторів	–	–	–	–	–	–	–	–
іноземних інвесторів	–	–	–	–	606866,0	55,9	213992,0	28,5
кредитів	–	–	29579,4	16,5	466193,0	42,9	500944,6	66,8
інших джерел	–	–	–	–	–	–	–	–

Джерело : [4]

Це свідчить про те, що всі проблеми пов'язані з технологічним оновленням, вдосконаленням виробництва та впровадженням інновацій цілком і повністю лежать на «плечах» самих підприємств. А держава в цій ситуації зайняла роль «незалежного спостерігача», хоча у всіх цивілізованих країнах світу саме держава усіляко сприяє та допомагає у вирішенні цих питань.

Висновки з проведеного дослідження. Технологічне оновлення виробництва дає можливість підвищувати ефективність діяльності підприємств та сприяє інноваційному розвитку економіки. Проте в результаті неефективної податкової та амортизаційної політики держави підприємства недостатньо забезпеченні власним капіталом, що не дає можливості здійснювати значні капіталовкладення у своє технологічне переозброєння.

Управління технологічним оновленням виробництва має здійснюватися не лише на рівні підприємства, а й регіональному та державному рівнях шляхом реалізації відповідної політики. Головне завдання цієї політики полягає у створенні сприятливих умов для модернізації та технологічного переоснащення виробництва, спрямованих на застосування високотехнологічних, ресурсозберігаючих систем виробництва.

Бібліографічний список

1. Економічне управління технічним оновленням виробництва / [Александрова В. П., Степанов О. П., Бажал Ю. М. та ін. ; під. ред. В. П. Александрової та О. П. Степанова]. – К. : Либідь, 1993. – 248с.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : [навч. посіб.] / С. М. Ілляшенко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Суми : ВДТ «Університетська книга»; К. : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
3. Инновационный менеджмент : [учебник для вузов] / [Ильенкова С. Д., Гохберг Л. М., Ягудин С. Ю. и др. ; под. ред. С. Д. Ильенковой]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
4. Інноваційна діяльність промислових підприємств у Хмельницькій області : [стат. збірник]. – Хмельницький, 2011.
5. Mensh G. Stalemate in technology: innovation overcome the depression / G. Mensh. – Cambridge : Mass, 1979.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році : [стат. збірник]. – Київ : «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011.
7. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : [монографія] / А. Є. Никифоров. – К. : КНЕУ, 2010. – 420 с.

8. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер ; [пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильяна]. – М. : Прогресс, 1987. – 272 с.

9. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.

Анотація

У статті проаналізовані основні тенденції інноваційної діяльності промислових підприємств Хмельниччини та досліджено окремі аспекти технологічного оновлення виробництва. Здійснено порівняння даних процесів по області та країні в цілому, а також розглянуті основні джерела фінансування.

Ключові слова: технологічне оновлення, інноваційний розвиток, нові технології, технічні досягнення, вдосконалення виробництва, технологічне переозброєння.

Аннотация

В статье проанализированы основные тенденции инновационной деятельности промышленных предприятий Хмельницкой области и исследовано отдельные аспекты технологического обновления производства. Осуществлено сравнение данных процессов по области и стране в целом, а также рассмотрены основные источники финансирования.

Ключевые слова: технологическое обновление, инновационное развитие, новые технологии, технические достижения, совершенствование производства, технологическое перевооружение.

Annotation

In the articles analysed basic tendencies of innovative activity of industrial enterprises of Khmel'nitskiy region and investigational separate aspects of technological update of production. Comparison of these processes is carried out on an area and country on the whole, and also basic sourcings are considered.

Key words: technological update, innovative development, new technologies, technical achievements, perfections of production, technological rearmament.

УДК 336.143

Дем'янишина О.А.,
аспірант¹,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

МІСЦЕ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. У загальному контексті господарства населення або особисті підсобні господарства, як їх називали в радянські часи і до недавнього часу, були різновидом домашніх господарств, їх власником є селянська сім'я, яка отримує різні види доходів від власності, найманої праці та від ведення домашнього господарства. На сільських територіях домашні господарства виробляють певні види сільськогосподарської продукції. В цьому полягає їх особлива роль порівняно з іншими домашніми господарствами, наприклад міських жителів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даним питанням останнім часом приділяли значну увагу передусім такі вітчизняні вчені економісти-аграрники, як П. Макаренко, Л. Мельник [2], О. Онищенко [6], В. Юрчишин [8] та ін. Однак можна стверджувати, що до сьогодні роль господарств населення недооцінена. Тому господарства населення потребують додаткових досліджень з метою пошуку шляхів розвитку сільських територій в сучасних умовах. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення місця та ролі господарств населення в розвитку сільських територій Вінницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особисте підсобне господарство за часи незалежності України виявилось найстабільнішим сектором аграрного виробництва. Саме воно стало реальним конкурентом сільськогосподарським підприємствам усупільнених форм в часи реформ і до моменту їх приватизації. Так, на думку В. Юрчишина, «... особистим селянським господарствам і

¹ Науковий керівник: Юрчишин В.В. – доктор економічних наук, професор, академік НААНУ

надалі належатиме помітне місце у вітчизняному виробництві сільськогосподарської продукції, ... саме від розвитку цього сектора дуже великою мірою (якщо не найбільше) залежатиме майбутнє українського села як такого» [7, с. 69].

Одним з головних показників, що характеризує діяльність господарств населення є розмір присадибних ділянок у їх власності та користуванні. При середньому по Вінницькій області розмірі в 0,97 га найбільші площі господарств населення в Ямпільському районі (2,19 га) і найменші в Могилів-Подільському (0,71 га). Розширення земельних наділів господарств населення призвело до збільшення обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції у секторі господарств громадян. Значні соціально-економічні зрушення, які відбулися у приватному секторі господарств населення, перетворення його в значущого виробника валової, особливо тваринницької продукції, в роки глибокої аграрної кризи справило значний вплив на процес розвитку сільських територій і тому цей своєрідний феномен перехідної економіки потребує наукового пояснення.

На початку аграрної реформи ні науковці, ні політики, ні практики не звертали на господарства населення та їх роль в розвитку сільських територій особливої уваги. Гостра дискусія відбувалась навколо економічного потенціалу і перспектив розвитку фермерства та великих приватно-спільних чи колективних підприємницьких агроформувань. Прогнозу відносно того, що в результаті ринкового реформування аграрної сфери ринково-підприємницькі приватні структури вироблятимуть менше 10% валової продукції сільського господарства, а значною мірою натуральні, слабо механізовані, дрібні господарства - 2/3, не було в той час зроблено. На сьогодні прийшов час для ґрунтовного наукового осмислення як процесу домінування господарств населення на ринку сільськогосподарської продукції за більшістю її видів, так і тієї ролі, яку відіграють ці господарства в загальному процесі розвитку сільських територій.

Як справедливо зазначає Соколенко Т. "... висока продуктивність і швидкі темпи зростання і розвитку дрібних приватних господарств свідчать, що саме ця форма господарювання виявилася найбільш адаптованою до специфіки ринкових умов сучасного етапу" [4, с. 47].

Важливим фактором збільшення виробництва сільськогосподарської продукції в особистих підсобних господарствах є їх розширення. Дослідження свідчать, що в особистих підсобних господарствах рівень продуктивності використання землі під рослинною продукцією в 3,5-3,8 рази вищий за сільськогосподарські підприємства.

Все меншу частку у виробництві продукції сільського господарства займали сільськогосподарські підприємства. У 2007 – 2009 рр. виробництво сільськогосподарської продукції господарствами населення стабілізувалось на рівні більш ніж половини її загальнообласного виробництва. Тобто, сільські жителі Вінницької області порівняно швидко адаптувалися до нових умов господарювання у своїх господарствах і завдяки їм область змогла значною мірою забезпечувати себе продуктами харчування. З огляду на те, що зростання виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах нестійке по роках та незначне в цілому, є підстави передбачити, що таке співвідношення між цими категоріями виробників продукції сільського господарства буде зберігатись в найближчій перспективі. При цьому аналіз показує, що темпи росту обсягів виробництва сільського господарства по всіх категоріях господарств за січень-червень 2011 р., в порівнянні з аналогічним періодом минулого року складають 101,2 %, в т.ч. в сільськогосподарських підприємствах – 105,6 %. Але, як зазначає А. Македонський "... переваги особистих селянських господарств полягають у їх високому рівні прояву підприємництва, високій інтенсивності праці, згуртованості та відповідальності всіх членів сім'ї за кінцевий результат, ощадливості у використанні ресурсів, старанності, якісному і вчасному виконанні всіх сільськогосподарських робіт" [1, с.99].

В результаті сучасної аграрної реформи, при усіх її недоліках, селяни врешті-решт були позбавлені нормованих обмежень в утриманні тварин у присадибному господарстві, як це мало місце за часів Радянського Союзу. Внаслідок цього вони одержали можливість не лише забезпечити свою сім'ю продуктами харчування, а й значну частину її продавати державі, поповнюючи ринок аграрної продукції країни. Водночас, за рахунок цього збільшуються доходи селянських сімей. Якщо у 1985 році у сільській сім'ї частина доходів, одержаних від присадибних господарств, становила 29,9% , то в 1992 році - 44,7%. Цей показник продовжує зростати і в останні роки.

На 1.01.2011 р. у них налічувалося майже 67,8% всього поголів'я великої рогатої худоби, 81% - корів, 72% - свиней, 81% - кіз та овець та 80% птиці усіх видів. Дослідження свідчать, що існує залежність між розмірами сільських населених пунктів та кількістю тварин в домогосподарствах селян

На основі групування сільських населених пунктів Вінницької області за чисельністю поголів'я худоби у приватній власності господарств населення встановлено, що в більших за розмірами населених пунктах селяни утримують значно більшу кількість тварин. Так, в 2010 році в населених пунктах з чисельністю жителів понад 1000 жителів утримувалося у 86 разів більше поголів'я великої рогатої худоби, порівняно з населеними пунктами з 49 і менше жителів. Тобто при різниці в чисельності жителів в 20 разів різниця в чисельності тварин на 1 жителя склала 86 разів. За іншими видами тварин спостерігається подібна тенденція (табл. 1).

За січень-червень 2011 року збільшено проти відповідного періоду минулого року реалізацію

м'яса по всіх категоріях підприємств – на 2,6 тис. тонн (5,7%), в тому числі по сільськогосподарських підприємствах – на 1,4 тис. тонн (8%); виробництво м'яса в сільськогосподарських підприємствах – на 0,9 тис. тонн; виробництво яєць в усіх категоріях підприємств - на 36,6 млн. шт. (8,7%), в т. ч. в с/г підприємствах - на 30,7 млн. шт. (23,2 %).

Таблиця 1

Групування сільських населених пунктів Вінницької області за чисельністю поголів'я худоби у приватній власності господарств населення, гол.

Види тварин	Всі населені пункти, одиниць	У тому числі з числом жителів						
		49 і менше	50-99	100-199	200-299	300-499	500-999	1000 і більше
Велика рогата худоба								
- на 01.01.2005р.	202261	1074	2427	7104	10576	29851	70665	80564
- на 01.01.2011р.	218038	1024	2410	7061	10759	30974	76923	88887
з неї корови								
- на 01.01.2005р.	151072	778	1925	5508	8045	23063	52989	58764
- на 01.01.2011р.	165702	761	1811	5606	8312	24657	58493	66062
Коні								
- на 01.01.2005р.	22265	219	392	998	1394	3630	8062	7570
- на 01.01.2011р.	23579	196	375	1047	1489	4059	8711	7702
Свині								
- на 01.01.2005р.	317762	1436	2784	9060	14749	40229	109117	140387
- на 01.01.2011р.	220686	916	2158	5647	10005	26236	75497	100227
Вівці								
- на 01.01.2005р.	2010	58	85	122	171	278	550	746
- на 01.01.2011р.	1477	101	79	101	121	225	514	336
Кози								
- на 01.01.2005р.	31358	291	501	1060	1402	3661	10485	13958
- на 01.01.2011р.	27243	242	483	892	1212	3260	9577	11577

До початку 2011 року нарощено поголів'я ВРХ по всіх категоріях господарств на 31 тис. гол, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах на 3,4 тис. голів [9].

М. Туган-Барановський свого часу пояснював життєстійкість дрібного селянського господарства його економічними перевагами порівняно з великими тим, що перше ведеться заради існування виробника, а друге - заради прибутку і ренти. Тобто, було звернуто увагу на тезу, що поєднання праці і власності є більш ефективним ніж наймана праця. Селянин не перестає вести господарство навіть тоді, коли воно не дає йому нічого, крім продуктів харчування. В той же час, якби в капіталістичному господарстві доходи покривали лише витрати на продукти харчування працівників, то воно не функцінувало б зовсім. Крім того, через можливість використання вироблених продуктів для власних потреб дрібне селянське господарство значно менше залежить від коливання ринкових цін на сільськогосподарську продукцію порівняно з капіталістичними. Зниження на неї цін розорує останнє і переноситься дрібним хліборобом легко, адже він значну частину своєї продукції споживає у власному господарстві [5].

На наш погляд, визначення ролі та перспектив господарств населення в загальному контексті розвитку сільських територій значною мірою залежить від співвідношення «натуральності» та «товарності» господарств населення.

Слід зазначити, що як невеликі бізнесово-натуральні, так і натурально-товарні господарства громадян не зазнають згубного впливу диспаритету цін як на "вході", так і на "виході", особливо коли переважає ручна праця, примітивні технології, тобто в них незначні зв'язки з підприємствами першої сфери АПК. Поряд з цим, переважно натуральні господарства громадян не зазнають повною мірою позитивного впливу на їх ефективність ринково-підприємницького середовища. Вони працюють "на себе", і об'єктивно не в змозі забезпечити продовольчу безпеку країни. Тому, на наш погляд, у віддаленій перспективі майбутнє усе ж за товарно-підприємницькими агроформуваннями незалежно від їх організаційно-правових форм. Це приводить до висновку, що на майбутнє, з метою відродження та активізації розвитку сільських територій слід зберегти усі позитивні надбання присадибних господарств населення разом із пошуком шляхів підвищення ролі сільськогосподарських підприємств в забезпеченні продовольчої безпеки країни.

Дискусійними сьогодні є питання щодо рівня економічної ефективності господарств населення, а відповідно перспектив їх розвитку. Досить поширеною є теза, згідно з якою господарства населення є більш ефективними порівняно з підприємницькими агроформуваннями, сільськогосподарськими підприємствами. Це складно підтвердити через відсутність в господарствах населення систем обліку, однак сам факт їх розвитку в ринкових умовах є хоча і побічним, але серйозним підтвердженням їх

вищої, порівняно з сільськогосподарськими підприємствами ефективності. Адже в ринкових умовах неефективні суб'єкти діяльності автоматично припиняють своє існування. Господарства населення навпаки, отримали широкий розвиток, що само по собі підтверджує їх високий рівень ефективності. Результати сільськогосподарського виробництва в особистих підсобних господарствах громадян свідчать про переваги приватної власності щодо досягнення кращих показників господарювання на землі, виходячи з обсягів реалізації продукції заготівельним підприємствам, споживчій кооперації та на ринку [6, с. 12].

На наш погляд, найбільш виваженою й обґрунтованою є позиція тих вчених, які стверджують, що господарства населення надалі мають два шляхи розвитку, зникнути як неконкурентоспроможні або перетворитись в дрібнотоварні ринково орієнтовані підприємства. Мельник Л. та Макаренко П. зазначають, що "... магістральний шлях розвитку господарств населення - створення і розвиток дрібнобізнесових господарств, значна частина їх поступово трансформується у фермерські господарства" [2, с. 127]. Розуміння перспективи розвитку господарств населення є вкрай важливим з точки зору бачення шляхів розвитку сільських територій.

Ґрунтовну оцінку щодо визначення майбутнього особистих селянських господарств громадян дає О. Онищенко [6, с. 63]. На його думку, незважаючи на те, що в сучасних умовах господарства населення можна розглядати як рівноправні з іншими структурами форми господарювання, подальше розширення ними виробництва сільськогосподарської продукції некоректно відносити до стратегічних напрямів формування в Україні ефективної організаційної структури аграрного сектора ринкової економіки. Наявність у сучасний період великої кількості господарств населення як дрібних виробників сільськогосподарської продукції та можливість їх існування в майбутньому як натуральних господарств стануть гальмуючими чинниками на шляху розвитку сільських територій, формування на селі системи господарських структур ринкового типу, оптимальних за розмірами землекористування, а отже, і найпродуктивніших та найефективніших.

Прикметною особливістю розвитку господарств сільського населення є те, що нарощування обсягу виробництва тут відбувається без залучення будь-яких інвестицій, кредитних ресурсів та підтримки завдяки кредитним коштам. Так, без участі держави та за відсутності сучасної політики розвитку сільських територій за останні 5 років значно покращилось технічне оснащення господарств населення. Кількість тракторів з 01.01.2004 р. по 01.01.2009 р. збільшилась в господарствах сільського населення Вінницької області на 2941 од., або на 56,2 %. Відповідне збільшення відбулось за іншими видами сільськогосподарської техніки, особливо по комбайнах (майже у 8 разів). Наведені тенденції є вкрай важливим та позитивними для розвитку сільських територій, сприяють зростанню рівня зайнятості та доходів сільських жителів.

В умовах тимчасової болісної трансформації та кризи в аграрній сфері соціально-економічне значення сектора приватних, переважно натуральних господарств населення для розвитку сільських територій важко переоцінити. Для селян - їх власників - це основне джерело доходів, сфера зайнятості (додаткової, а часто і основної). З точки зору продовольчого ринку – ефективне функціонування господарств населення – це наповнення його тваринницькою продукцією, медом, яйцями, картоплею, овочами, плодами і ягодами.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах складних суспільно-економічних змін господарства населення відіграють надзвичайно важливу роль в загальній системі розвитку сільських територій області. Їх роль та значення в близькому майбутньому буде зберігатись, однак з часом, з посиленням ринкових принципів функціонування ринкової економіки значна частина господарств населення трансформується в дрібно бізнесові агропідприємства товарного типу, що забезпечить виробництво найбільш трудомістких видів продукції, збереже роль цих господарств у відтворенні людського потенціалу села, у створенні робочих місць та підвищенні рівня життя населення. Очікується, що саме господарства населення стануть основою формування українського селянства як середнього класу нації.

Бібліографічний список

1. Македонський А.В. Роль. значення та перспективи розвитку особистих селянських господарств / А.В. Македонський // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2001. – № 4. – С. 10.
2. Мельник Л.Ю. Особистий сектор сільськогосподарського виробництва: стан, тенденції та перспективи / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2002. – № 11. – С. 119-127.
3. Онищенко О.М. Господарства населення: підсумкові оцінки, прогнози / О.М. Онищенко // Економіка України. – 2003. – № 3. – С. 59-68.
4. Соколенко Т. Розвиток ОПГ населення і підвищення їх товарності / Т. Соколенко // Економіка України. – 1997. – № 8. – С. 46-50.
5. Туган-Барановський М. Політична економія: Курс популярний./ М. Туган-Барановський. – К. : Наук. думка, 1994. – 263 с.
6. Федієнко П.М. Організаційні аспекти господарських формувань на селі : автореферат

дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 008.06.01 / П.М. Федієнко. – К. : ІАЕ УААН, 1998. – 21с.

7. Юрчишин В.В. Господарства населення: проблеми майбутнього / В. Юрчишин // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 67-72.

8. Юрчишин В.В. Село і селяни України в системі історично і суспільно зумовлених вітчизняних національних цінностей / В. Юрчишин // Економіка АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2. – С. 87-99.

9. Сайт Вінницької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/webgr_view/

Анотація

В статті досліджено значення господарств населення в розвитку сільських територій області, визначена їх роль як основа для прояву підприємницької ініціативи селян, для формування «середнього класу» на селі.

Ключові слова: господарства населення, сільська територія, сільський розвиток, сільськогосподарська продукція, продуктивність праці.

Аннотация

В статье исследовано значение хозяйств населения в развитии сельских территорий области, определена их роль как основа для проявления предпринимательской инициативы крестьян, для формирования «среднего класса» на селе.

Ключевые слова: хозяйства населения, сельская территория, сельское развитие, сельскохозяйственная продукция, производительность труда.

Annotation

In the article explores the importance households in development of rural territories area, their role as the basis for the manifestation of entrepreneurial initiative of farmers to form a "middle class" in the village.

Key words: farms, rural, rural development, revival of rural areas, rural area development strategy.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ЕКОЛОГІЯ

УДК 330.131.5:621.311.22:662.66:697.4

*Сотник І. М.,
д.е.н., доцент, професор кафедри
економіки та бізнес-адміністрування,
Сотник М.І.,
к.т.н., доцент, доцент кафедри
прикладної гідроаеромеханіки,
Сумський державний університет,
Зіменкова М.Д.,
Видавничо-поліграфічний інститут
Національного технічного університету
України «Київський політехнічний інститут»*

ПІДХОДИ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ РОБОТИ СИСТЕМИ ОБОРОТНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ ЗОЛОШЛАКОВИДАЛЕННЯ ТЕПЛОЕЛЕКТРОСТАНЦІЇ¹

Постановка проблеми. Зростання цін на російський газ на тлі дефіциту власних запасів українського «блакитного палива» і висока енергоємність продукції вітчизняного виробництва у даний час виступають основними аргументами на користь пріоритетного розвитку вугільної галузі в національній економіці. Зокрема, Енергетичною стратегією України на період до 2030 року передбачається збільшення споживання вугільної продукції у 2,2 рази – до 130,3 млн. т (базовий сценарій), при одночасному зниженні споживання природного газу на 36% – до 49,5 млрд. м³ [1]. Водночас у ряді наукових публікацій підкреслюється, що, поряд з можливістю досягнення певного рівня енергетичної незалежності Україною за рахунок видобутку і споживання власних вугільних запасів, розвиток вугільної галузі й електроенергетики на її основі може викликати додаткові екологічні й економічні проблеми [1–4].

Реальною альтернативою нарощуванню потужностей вуглевидобувних і працюючих на вугіллі енергетичних підприємств є практичне використання наявного в країні потенціалу енергозбереження. Його реалізація здатна забезпечити, зокрема на теплоелектростанціях, приріст виробітку електроенергії при одержанні позитивного екологічного ефекту без нарощування проектних виробничих потужностей. Важливим джерелом економії енергії й одержання додаткового економічного й екологічного ефектів на українських теплоелектростанціях (ТЕС), що використовують вугілля як паливо, може стати реконструкція систем золошлаковидалення.

Одним з основних компонентів таких систем є транспортування шлаків за допомогою води. При транспортуванні проясненої води від ставків-накопичувачів до котлів енергоблоків іноді виникають проблеми відкладання твердого осаду у трубопроводах, який згодом зменшує прохідний перетин труби. При цьому збільшується опір системи транспортування води і як наслідок, знижується тиск у споживачів. Іноді ситуація складається таким чином, що існуючими насосними агрегатами насосних станцій подача необхідної кількості води стає ускладненою, а іноді й неможливою через зниження тиску у споживача нижче припустимого. Із цієї причини ускладнюється робота енергетичних блоків на їх номінальних параметрах, що призводить до необхідності обмеження потужності енергоблоків і, як наслідок, недовиробітку електричної енергії, зростання її собівартості. У зв'язку з цим, питання очищення таких трубопроводів, заходи щодо запобігання відкладень, а також їх економічне обґрунтування набувають значної актуальності, оскільки суттєво впливають на обсяги й ефективність вироблення електроенергії в цілому по країні із заміщенням газу кам'яним вугіллем.

Слід зазначити, що проблеми відкладання осаду у трубопроводах системи транспортування проясненої технічної води золошлаковидалення українських ТЕС у деяких випадках обумовлені проектними рішеннями при будівництві енергоблоків, а саме проектною швидкістю руху таких рідин у

¹ Матеріал підготовлений і публікується за фінансової підтримки ДФФД України

трубопроводах. Згідно з довідковими даними така швидкість повинна бути у межах 1...5 м/с, при цьому краща швидкість – 2 м/с [5–6]. Збільшення швидкості диктується економічною доцільністю, яка визначається співвідношенням витрат на будівництво системи транспортування та її експлуатацію.

Зазначена проблема виявляється, як правило, після багаторічної експлуатації систем транспортування через зниження необхідного тиску в системах зрошення електрофільтрів і змиву шлаків. Це обумовлене відсутністю ефективної системи моніторингу стану транспортних систем (фізичного стану трубопроводів і устаткування, зміни питомої витрати електроенергії на перекачування 1 м³ рідини у процесі експлуатації). Звичайно такі системи оснащуються манометрами для контролю тиску в лінії за насосами й амперметрами для контролю струму навантаження електродвигунів. При цьому відсутній контроль кількості води, що перекачується, і стану трубопроводів, що згодом, без проведення необхідних профілактичних заходів, призводить до відмови роботи системи і необхідності здійснення значних капітальних вкладень у її реконструкцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення технічно та економічно ефективного функціонування систем золошлаковидалення теплоелектростанцій, що працюють на вугіллі, розглядаються у працях Балацького О., Вишні Б., Коломійця Ю., Копполи Д., Котлера В., Лункова А., Назмєєва Ю., Путілова В., Теліженка О., Фаткулліна Р., Хілі М., Штегмана А. та ін. Водночас, наукові дослідження, присвячені питанням моніторингу стану і підвищення енерго- й економічної ефективності роботи систем транспортування проясненої технічної води золошлаковидалення українських ТЕС, на даний час не носять системного характеру, що не дозволяє виробити єдиний підхід до вирішення проблеми, виключивши помилки у проектних рішеннях, і оптимізувати витрати на створення й функціонування таких систем.

Постановка завдання. На прикладі однієї з українських ТЕС, що працюють на вугіллі, обґрунтувати можливі технічні і запропонувати оптимальні економічні рішення з відновлення пропускної здатності системи транспортування проясненої технічної води золошлаковидалення ТЕС з підвищенням рівня її енергоефективності і забезпеченням одночасної роботи всіх енергоблоків станції у номінальному режимі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існуюча гідравлічна система подачі проясненої технічної води від насосної станції НОВ до будинку енергоблоків досліджуваної ТЕС спроектована у розрахунку на забезпечення технологічного процесу золошлаковидалення при роботі з номінальним навантаженням 4-х енергоблоків. При цьому чинний режим роботи насосної станції характеризується такими показниками:

- одночасно працюють три насоси типу 350Д90;
- вода на енергоблоки подається трьома водоводами, два з яких мають діаметри 530 мм і один – діаметр 475 мм;
- максимальний обсяг проясненої технічної води, що перекачується, – 2800-3000 м³/год.

Результатом сорокарічного періоду експлуатації гідравлічної системи стало зменшення прохідного перетину водоводів у результаті відкладання на їх внутрішніх стінках твердих фракцій речовин, що перебувають у проясненій технічній воді. За нашими розрахунками, прохідний перетин водовода діаметром 530 мм зменшився до еквівалентного діаметра 398 мм, а водовода діаметром 476 мм – до еквівалентного діаметра 348 мм. Зазначена обставина призвела до збільшення гідравлічного опору системи й, відповідно, до додаткового спадання напору у мережі.

У цей час гідравлічна система подачі проясненої технічної води на підприємстві не спроможна забезпечити нормальну роботу чотирьох енергоблоків при їх номінальному навантаженні. Наші розрахунки показують, що при подачі води трьома насосами в обсязі 2100 м³ напір наприкінці водоводів близький до нуля при напорі за насосами перед напірною засувкою – 46 м. При цьому приводні електродвигуни насосних агрегатів НОВ мають робоче навантаження близько 111 кВт, а питома витрата електроенергії, тобто витрати електроенергії на перекачування 1 м³ проясненої технічної води, становить 0,158 кВт·год/м³.

Можливими варіантами вирішення описаної проблеми є наступні.

1. **Заміна насосного устаткування.** Для подолання гідравлічного опору існуючої мережі при подачі проясненої води в обсязі 2800–3200 м³/год при паралельній роботі трьох насосів і трьох існуючих водоводах напір насосів необхідно підвищити на 35 м. При цьому на початку лінії напір буде становити 81 м, а наприкінці – близько нуля. Даний варіант вимагає заміни не тільки насосів, але й приводних електродвигунів, оскільки їх робоча потужність буде перевищувати встановлену потужність існуючих двигунів.

2. **Заміна водоводів.** При повній заміні водоводів з використанням труб того ж діаметра і при подачі води в обсязі 2100 м³/год трьома насосними агрегатами (при напорі перед напірною засувкою на НОВ 46 м) напір наприкінці лінії складе близько 36 м. Якщо трьома насосами подавати воду обсягом 2800 м³/год, то напір наприкінці лінії складе 27 м. Із цього випливає, що повна заміна всіх водоводів не є доцільною, оскільки у цьому випадку швидкість руху рідини у водоводах буде близько 1 м/с, що призведе у майбутньому до існуючої ситуації.

3. З метою збільшення швидкості руху рідини водоводами і підвищення енергоефективності водоподачі доцільно провести такий комплекс заходів:

- виконати заміну або очищення двох водоводів діаметром 530 мм;
- подавати воду двома існуючими насосами по двох водоводах діаметром 530 мм.

Це дозволить збільшити швидкість руху рідини у трубопроводах до 2 м/с, забезпечити наприкінці лінії напір близько 8 м при витраті води 2800 м³/год і близько 13 м при витраті води 2100 м³/год. При цьому споживання електроенергії, згідно з результатами проведеного об'єктно-орієнтованого моделювання роботи системи транспортування води, зменшиться на 8% або до 0,145 кВт·год/м³.

За інформацією, отриманою від персоналу станції при обстеженні, спроби очищення трубопроводів вживалися раніше, але технологія проведення робіт застосовувалася досить трудомістка. Роботи у повному обсязі виконані не були, хоча частина одного із трубопроводів діаметром 530 мм очищена. Результати розрахунків дають можливість припустити, що його еквівалентний діаметр становить близько 490 мм. Ґрунтуючись на цій інформації, додаткове моделювання робочого процесу водоподачі вказує на доцільність організації робіт із заміни або очищення водоводів у такій послідовності:

1. Організувати подачу води двома трубопроводами діаметром 530 мм (раніше очищеному) і діаметром 475 мм, виконуючи роботи на трубопроводі діаметром 530 мм. При цьому, подаючи воду трьома насосними агрегатами, досягається подача води в обсязі 1930 м³/год при напорі наприкінці лінії 0,38 м. Такий режим водоподачі дозволяє працювати у номінальному режимі трьом енергоблокам станції.

2. Після завершення робіт на трубопроводі діаметром 530 мм зробити очищення або заміну другого трубопроводу діаметром 530 мм, організувавши подачу води двома водоводами, що залишилися. Це дасть можливість працювати станції у тому ж режимі.

3. Провести роботи з консервації і подальшого очищення водовода діаметром 475 мм. Це дозволить організувати подачу води двома насосами проти трьох працюючих на даний час. При такому режимі водоподачі сумарна споживана потужність електродвигунами насосних агрегатів складе 306 кВт проти існуючої 330 кВт.

Ухвалення рішення про заміну або очищення водоводів з урахуванням запропонованого плану робіт повинне ґрунтуватися на оцінці економічної ефективності обох варіантів. При цьому прямий екологічний ефект, пов'язаний з відновленням системи транспортування проясненої води золошлаковидалення, у рамках підприємства буде порівняний за зазначеними варіантами. Економічний же ефект від реалізації заходів буде визначатися, крім одержуваної 8%-ої економії електроенергії у вартісному вираженні й відновлення роботи системи, рівнем витрат на їх впровадження. Таким чином, ухвалення управлінського рішення у цьому разі трансформується у завдання вибору варіанта, мінімального за витратами. Оскільки експлуатаційні витрати після реконструкції залишаться незмінними, необхідно порівняти капітальні вкладення за варіантами.

Розрахуємо витрати у випадку заміни 2 водоводів діаметром 530 мм і довжиною по 2 км. При цьому можлива заміна водоводів на труби зі сталі (усереднена вартість 1 м.п труби – 1200 грн.) і поліетилену (усереднена вартість 1 м.п труби – 850 грн.) [7–8]. В обох випадках капітальні витрати будуть містити вартість матеріалів, робіт з демонтажу й укладання (40% від вартості матеріалу), а також утилізації старих труб (у середньому 30 тис. грн. на 2 водоводи) (табл. 1).

Таблиця 1

Капітальні витрати із заміни водоводів системи транспортування проясненої води (2 водоводи діаметром 530 мм), тис. грн.

Стаття витрат	Заміна водоводів	
	сталь	поліетилен
Вартість труб	4800	3400
Витрати на демонтаж і укладання труб	1920	1360
Витрати на утилізацію старих труб	30	30
Разом	6750	4790

Згідно з варіантом очищення внутрішніх поверхонь водоводів, витрати будуть складатися з витрат на:

- власне очищення труб (близько 150 грн. за 1 м п.);
- проведення зварювальних робіт (10% від вартості витрат на власне очищення);
- облаштування прийомних пристроїв відкладань, що вимиваються, та їх транспортування до

золівдвалів, включаючи зарплату водіїв, амортизацію транспортних засобів, вартість палива для автомобілів, облаштування системи дренажу і т.д. (10 тис. грн. у розрахунку на 2 водоводи);

—використання екскаватора при очищенні відкладань (5 тис. грн. на 2 водоводи).

Результати розрахунків за видами витрат подані у табл. 2.

Таблиця 2

Капітальні витрати з очищення водоводів системи транспортування проясненої води (2 водоводи діаметром 530 мм), тис. грн.

Стаття витрат	Сума
Витрати на очищення труб від відкладань	600
Виконання зварювальних робіт	60
Облаштування прийомних пристроїв відкладань, що вимиваються, та їх транспортування у золівдвали	10
Використання екскаватора при очищенні відкладань	5
Разом	675

Таким чином, оптимальним за витратами із трьох варіантів: заміни труб на сталеві (6,75 млн. грн.), заміни труб на поліетиленові (4,79 млн. грн.) і очищення труб (675 тис. грн.) є останній, що передбачає очищення труб від внутрішніх відкладань та забезпечує практично 10-кратну економію капітальних вкладень порівняно з альтернативними варіантами. Враховуючи можливу економію електроенергії (8% від існуючого рівня або у середньому близько 100 тис. грн./рік) у випадку реалізації кожного з варіантів, оцінимо строки окупності заходів (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняння варіантів реконструкції водоводів системи транспортування проясненої води (2 водоводи діаметром 530 мм)

Показник	Заміна труб		Очищення труб
	сталь	поліетилен	
Капітальні вкладення, тис. грн	6750	4790	675
Економія електроенергії, тис грн	100	100	100
Строк окупності капітальних вкладень, років	67,5	47,9	6,75

Із проведених розрахунків випливає, що мінімальним строком окупності (менше 7 років) характеризується проект з очищення водоводів, у той час як за альтернативними варіантами строки окупності заходів перевищують або порівнянні з нормативними термінами служби труб (для сталі – 20-30 років, для поліетилену – 50 років). При цьому, як свідчить досвід практичної експлуатації системи транспортування проясненої води на досліджуваній ТЕС, повторне очищення або заміна водоводів будуть потрібні не раніше, ніж через 20 років, тобто сумарний економічний ефект від реалізації проекту без обліку фактора часу складе $100000 \times 20 - 675000 = 1325$ тис. грн., а середньорічний – 66,25 тис. грн.

Роботи з очищення водоводів можуть бути виконані із середньою швидкістю очищення 50 м на добу, тобто протягом у середньому 80 розрахункових робочих днів. Якщо такі роботи проводити під час зниженого навантаження мережі (літній період), коли працюють не більше трьох блоків станції, можна уникнути втрат від недовиробітку електроенергії й у перспективі:

—відновити працездатність системи транспортування проясненої води;

—забезпечити можливість одночасної роботи 4-х енергоблоків станції у номінальному режимі;

—одержати 8%-ву економію електроенергії при прийнятному рівні капітальних витрат і строку окупності вкладень.

Висновки з проведеного дослідження. Представлений проект реконструкції системи транспортування проясненої технічної води золошлаковидалення української ТЕС шляхом очищення водоводів ґрунтується на проведених дослідженнях стану металу трубопроводів і характеризується прийнятними розмірами капітальних вкладень і строками окупності. Сучасні технології очищення дозволяють виконати такі роботи протягом 3-4 місяців у період неповного завантаження станції (періоду, коли працюють 3 енергоблоки), що дозволяє уникнути втрат від недовиробітку електроенергії. Крім того, у випадку реалізації проекту шляхом зміни технології і режиму подачі води можна збільшити швидкість руху рідини трубопроводами, виключивши надалі їх «заростання». При цьому доцільно подавати воду 2 насосами, зменшивши кількість використовуваної для цього

електроенергії приблизно на 100 тис. грн. на рік при існуючому тарифі на електроенергію й одержавши додатковий економічний ефект. Запропоновані оптимальні техніко-економічні рішення можуть бути з успіхом застосовані і на інших українських ТЕС, які працюють на вугіллі й експлуатують систему золошлаковидалення.

Бібліографічний список

1. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eneco.com.ua/data/Ukrainian%20Energy%20Strategy%20up%20to%202030.pdf>.
2. Теплоэнергетика: внешние издержки и проблемы принятия решений / О. Ф. Балацкий [и др.] ; науч. ред. О. Ф. Балацкий, А. М. Телиженко. – Сумы : Слобожанщина, 2001. – 396 с.
3. Хандріх Л. Перспективи розвитку сектору енергетичного вугілля в Україні – настав час для реформи : серія консультативних робіт [РР/09/2009] / Хандріх Л., Павел Ф., Науменко Д. – Берлін/Київ, грудень 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2009/PP_09_2009_ukr.pdf.
4. Шевцов А. І. Вугільна галузь. Стратегія розвитку та шляхи перетворень : [аналітична записка] / Шевцов А. І., Земляний М. Г., Вербинський В. В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/147/index1.htm>.
5. СНиП II-35-76 «Котельные установки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vashdom.ru/snip/II-35-76>.
6. Нормы технологического проектирования тепловых электрических станций ВНТП 81 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rosteplo.ru/Npb_files/npb_shablon.php?id=313.
7. Трубы стальные – Холдинговая компания «Интербуд» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.interbud.org.ua/price>.
8. Водопроводные трубы из полиэтилена ТМ РАСКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rasko.ua/assets/files/rasko_price_all.pdf.

Анотація

У статті на прикладі однієї з українських теплових електростанцій, що працюють на вугіллі, обґрунтовуються можливі технічні і пропонуються оптимальні економічні рішення з відновлення пропускної здатності систем транспортування оборотного водопостачання золошлаковидалення електростанцій з підвищенням рівня їх енергоефективності.

Ключові слова: витрати, енергоефективність, оборотне водопостачання, система золошлаковидалення, теплоелектростанція.

Аннотация

В статье на примере одной из украинских тепловых электростанций, работающих на угле, обосновываются возможные технические и предлагаются оптимальные экономические решения по восстановлению пропускной способности систем транспортирования оборотного водоснабжения золошлакоудаления электростанций с повышением уровня их энергоэффективности.

Ключевые слова: затраты, энергоэффективность, оборотное водоснабжение, система золошлакоудаления, теплоэлектростанция.

Annotation

In the article on the example of one of Ukrainian thermal power plant, worked on coal, there are substantiated possible technical and economic optimal solutions for the recovery of carrying capacity of transportation systems of water supply working for ash handling of power plants with their energy efficiency levels increasing.

Key words: costs, energy efficiency, water supply working, ash handling system, thermal power plant.

Шкуратов О.І.,
к.е.н., завідувач відділу економіки
природокористування в агросфері,
Ковалів О.І.,
к.е.н., завідувач відділу з питань інтелектуальної
власності і маркетингу інновацій,
Інститут агроекології і природокористування НААН

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Спрямування аграрної політики на підтримку вітчизняного виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції АПК, створення умов для її інтенсивного розвитку та збільшення добробуту населення є основою зростання економічного продоволпотенціалу держави. Проте інтенсивний розвиток виробництва негативно впливає на навколишнє середовище. Екологічна ситуація за останні роки погіршилася настільки, що відтепер саме від неї залежатиме як економічний стан господарюючих суб'єктів, так і забезпечення населення якісним продовольством, а саме – продовольча безпека країни. Тому, однією з найважливіших складових економічної безпеки України є забезпечення її еколого-економічної складової в аграрному секторі економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною базою дослідження та сформованих висновків стали праці таких вітчизняних та зарубіжних учених з питань екологічної безпеки: О. О. Веклич, Т. П. Галушкіної, В. В. Зіновчука, Л. Г. Мельника, В. М. Трегобчука, Ю. Ю. Туниці, О. І. Фурдичка, С. К. Харічкова, М. А. Хвесика, Є. В. Хлобистова, О. М. Царенка та ін. У їх дослідженнях висвітлено питання, обумовлені сталим розвитком галузей економіки, впровадженням сучасних механізмів та інструментів забезпечення еколого-економічної безпеки країни. Разом з тим аналіз наукових здобутків щодо вирішення еколого-економічних проблем аграрного виробництва свідчить, що на сучасному ринково орієнтованому етапі розвитку аграрного сектора економіки потребують узагальнення та поглиблення теоретико-методичні підходи, які пов'язані з формуванням механізму екологічної безпеки.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад формування організаційно-економічного механізму екологічної безпеки в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан сільського господарства в Україні потребує дієвого організаційно-економічного механізму, який забезпечив би еколого-економічну безпеку аграрного виробництва. Важливістю розв'язання проблеми дотримання вимог еколого-економічної безпеки аграрного виробництва в Україні зумовлюється не тільки реальним незадовільним станом навколишнього природного середовища, але й залежністю продовольчої безпеки країни та її регіонів від якості довкілля [6, с. 75].

На нашу думку, формування організаційно-економічного механізму (як сукупності методів і засобів впливу на процеси рушійної сили) екобезпечного розвитку має здійснюватися за допомогою економічних методів та важелів разом з нормативно-правовим та інформаційним забезпеченням. На рис. 1. схематично наведено складові елементи такого механізму та напрями їх взаємодії.

Зупинимось на детальному розгляді кожного з елементів структури цього механізму. Виконання забезпечувальної функції покладається на комплекс інформації. До комплексу інформаційного забезпечення можна віднести інформацію, що надходить від екологічного аудиту; екологічної експертизи; моніторингу довкілля; інформація, на основі якої можна розрахувати показники ресурсного забезпечення планів розвитку підприємств, оцінити доцільність інвестиційної діяльності; звіти про виконання робіт та заходів зі збереження ґрунтів; маркетингова інформація; інформація щодо технологічних інновацій тощо. До інформаційного забезпечення також можна віднести підготовку кваліфікованих кадрів у агроекологічному напрямі, екологічні семінари для сільгоспвиробників, надання консультацій фахівцями.

Інформація, що надходить з різних джерел, з часом змінює свій характер та зміст. Враховуючи таку особливість, існує нагальна потреба в удосконаленні та розширенні діючого нормативно-правового та методичного забезпечення. Нормативно-правові акти є основою адміністративного управління, яке своєю чергою передбачає здійснення контролю за дією економічних важелів.

Необхідно ще раз наголосити, що екологічна безпека сільськогосподарського виробництва є запорукою економічної безпеки, пріоритетною в організації будь-якої сільськогосподарської діяльності незалежно від організаційно-правових форм господарювання.



Рис. 1. Організаційно-економічний механізм екологічної безпеки в аграрному секторі економіки

З огляду на складну екологічну ситуацію в аграрній сфері, існуючу законодавчу базу доцільно розширити прийняттям та введенням у дію «Екологічного кодексу», який став би основним законодавчим актом, регламентуючим будь-який вид економічної діяльності, що прямо чи опосередковано створює антропогенне навантаження на навколишнє природне середовище, та встановив би резерв потенційної екологічної безпеки в усіх галузях економічної діяльності. Екологічна безпека в аграрному секторі економіки має бути виділена окремим розділом, у межах якого чітко регламентуватимуть сфери землекористування, норми використання та умови збереження отрутохімікатів, способи утримання тварин та поводження із забрудненими стоками тощо. Доцільно саме у цьому правовому акті передбачити економічну і адміністративну відповідальність за дії, внаслідок яких відбулося погіршення стану агроєкосистем, або бездіяльність, що зумовила їх погіршення чи забруднення.

Щодо сучасної методологічної бази, яка охоплює порядок розрахунків платежів за забруднення, екологічних податків, встановлення розміру штрафів, то, на нашу думку, в ній також необхідно провести зміни, які сприятимуть досягненню еколого-економічної безпеки розвитку як економіки в цілому, так і сільського господарства зокрема [4].

Перегляду та реформування потребує система платежів за забруднення навколишнього природного середовища. По-перше, необхідно збільшити перелік шкідливих речовин, за які повинні сплачувати виробники забруднювачі. Розмір нормативної плати для найбільш шкідливих речовин має також збільшитися. По-друге, метод розрахунку плати за забруднення навколишнього природного середовища, що передбачає зарахування цих коштів на собівартість продукції та, відповідно, до її ціни, і які зрештою повертаються на підприємство при реалізації продукції, товарів, є вкрай неефективним з погляду екологічної орієнтації виробників та збереження довкілля [3, с. 43]. Доцільнішим буде закріплення такого порядку, при якому платежі у межах ліміту будуть здійснюватися з прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства. По-третє, розмір платежів необхідно коригувати (індексувати) відповідно до поточного рівня цін на продукцію, інфляції. По-четверте, розробка та законодавче закріплення такої податкової пільги, як залік у рахунок платежів за забруднення коштів, витрачених підприємством у поточному році, на заходи природоохоронного змісту.

Також необхідно провести зміни і в системі оподаткування підприємств щодо порядку стягнення екологічних податків. Також суму екологічного податку доцільно замість перенесення її на споживача стягувати з прибутку підприємства. Такий підхід можна розглядати як економічне стимулювання природокористувачів до скорочення ресурсоемності виробничих технологій. Корисним буде впровадження

шкали коригуючих (зменшуючих або збільшуючих) коефіцієнтів розміру екологічного податку, що будуть задіяні залежно від збільшення або зменшення вмісту шкідливих речовин у продукції.

Нормативно-правове та методичне забезпечення регламентує застосування відповідних економічних методів та економічних важелів, до того ж окремих економічний метод передбачає конкретні економічні важелі (інструменти) [8, с. 279]. Економічні методи представлено такою сукупністю методів: планування та прогнозування, інвестування, кредитування, оподаткування, страхування, екологічний аудит, екологічна експертиза, система розрахунків у галузі тощо. Практична реалізація економічних методів відбувається за допомогою таких важелів фінансові стимули (субсидії, дотації, екологічні гранти, пільгові позики, кредити), фінансові стягнення за порушення екологічних вимог (платежі, штрафи, податки інші фінансові санкції), екологічні інвестиції тощо.

З огляду на специфіку сільського господарства та залежність його розвитку від стану агроєкосистем, а точніше – земельних ресурсів, вважаємо за доцільне активізувати використання таких економічних важелів, як пільгові кредитні ставки для тих сільгоспвиробників, які проводять роботи зі збереження, відтворення земель за власні кошти.

Екологічні податки є одним з головних економічних важелів впливу на фінансовий стан економічних суб'єктів з метою орієнтації їх діяльності в екологічно сприятливому напрямі. За природою впливу на економічні інтереси суб'єкта залежно від обставин податки можуть бути спрямованими як на вилучення доходів, так і на збільшення доходу. Кошти, які збираються за допомогою податкового інструментарію, надходять, як правило, на бюджетні рахунки різних рівнів для фінансування природоохоронної діяльності. Податки екологічного спрямування стягуються або окремо за спеціальними статтями, або у складі інших податків (частка від суми зібраних податків) [5, с. 550].

Державна допомога у формі дотацій та субсидій має надаватися сільгоспвиробникам для придбання та впровадження новітніх технологій, участі у проведенні селекційних робіт з метою отримання високопродуктивних сортів культур та порід тварин. Застосування прискорених методів амортизації для об'єктів природоохоронного значення у сільському господарстві є дієвим економічним важелем досягнення еколого-економічної безпеки розвитку сільськогосподарських підприємств.

На сьогодні залучення кредитних ресурсів стримується високими відсотковими ставками та, часто, низькою рентабельністю природоохоронних проєктів, що пояснює низький рівень цього джерела у вирішенні екологічних питань. Інвестиційну діяльність у сфері екологічної безпеки фінансових установ має активізувати відповідна стимулююча (протекціоністська) політика з боку державних органів самоврядування. Такими стимулюючими заходами можуть бути: обслуговування місцевих бюджетів, емісія комунальних цінних паперів в установах банків, які кредитують природоохоронні проєкти за зниженими відсотками.

Значну роль серед економічних методів та важелів запропонованого механізму відіграватиме екологічне страхування. Механізм екологічного страхування може стати дієвим інструментом регулювання, управління і контролю за ризиками, зменшення масштабів екологічної шкоди, надасть можливість відійти від принципу «забруднювач платить» та приділяти найбільшу увагу превентивним заходам [1, с. 54]. В основу екологічного страхування має бути покладено рівень екологічної безпеки. Прийняття закону «Про екологічне страхування» систематизує та конкретизує чинну законодавчу базу.

Дієвим важелем у процесі встановлення еколого-безпечного рівня економічного розвитку аграрного виробництва є екологічні інвестиції, спрямовані на підвищення економічної ефективності господарської діяльності з урахуванням вимог екологічної безпеки. Інвестиції мають залучатися для придбання природоохоронних та ресурсозберігаючих технологій. З огляду на те, що передбачається придбання новітніх прогресивних технологій, інвестиційній діяльності можна надати статус інноваційної. А одним з напрямів інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств може і повинно бути інвестування з метою підвищення родючості ґрунтів [7, с. 7].

Загальним методологічним принципом концепції формування організаційно-економічного механізму екобезпечного розвитку України має стати перехід від платного природокористування до системного стимулювання раціонального екобезпечного використання, відтворення й охорони природних ресурсів, застосування у виробничій діяльності принципів збалансованого розвитку. Для цього необхідно повністю реалізувати принцип «забруднювач платить», впроваджувати регулятори стимулюючо-компенсаційного характеру (екологічні субсидії, податкові пільги, пільгові позики тощо). За таких умов можливо досягти, щоб природоохоронна діяльність позитивно позначалася на економічному стані підприємств і, зрештою, змінювала на краще поведінку природокористувачів і природозабруднювачів.

Дієвість та ефективність запропонованого організаційно-економічного механізму екологічної безпеки в аграрному секторі економіки безпосередньо залежатимуть від бюджетного фінансування природоохоронних програм, проведення природоохоронних заходів регіонального та державного значення. Однак сучасні еколого-економічні проблеми значною мірою зумовлені ще й недостатнім фінансуванням усієї сфери охорони навколишнього природного середовища [2, с. 92].

Дефіцит фінансових ресурсів та низька ефективність їх використання є однією з основних проблем як на державному рівні, так і на рівні регіонів. Від вирішення цих питань залежить екологічна, економічна безпека, охорона навколишнього природного середовища та якість умов проживання людей. Державна (регіональна) екологічна політика має бути послідовною та прозорою, що сприятиме

максимальному врахуванню екологічної ситуації кожного регіону, оскільки вони є різноплановими в екологічному плані. Така політика повинна базуватися на рівні видатків та витрат на природоохоронну діяльність, ефективності та гнучкості економічних інструментів, наявності необхідної кількості джерел фінансування заходів, спрямованих на усунення загрозливих тенденцій.

Поряд з традиційними джерелами, значущим джерелом фінансування та інвестування природоохоронної діяльності може стати цільовий регіональний екологічний фонд, який міг би входити до обласного бюджету. Основними видами надходжень до фонду можуть стати платежі за спеціальне використання природних ресурсів, платежі за їх понадлімітне використання, адміністративні стягнення за порушення екологічного законодавства. Практика розвинених країн світу свідчить, що такі фонди можуть з часом перетворитися в екологічні банки, основними видами діяльності яких мають бути: фінансування екологічних програм, науково-дослідних робіт, кредитування екологічних та інноваційних проектів з метою створення і впровадження у виробництво екобезпечних технологій.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, назріла актуальна необхідність у зміні еколого-економічних відносин в аграрній сфері, що передбачає реформування цінової політики, дотацій, оподаткування, кредитних відносин тощо. Системні зміни дають змогу зробити вигідним виробництво екобезпечної сільськогосподарської продукції, здійснити інтенсифікацію аграрного виробництва на основі новітніх технологій у тваринництві та рослинництві. Своєю чергою це надасть можливість поліпшити якість продуктів харчування і зменшити шкідливий вплив на здоров'я людини, що сприятиме покращенню демографічної ситуації в країні.

Організаційно-економічний механізм екологічної безпеки в аграрному секторі економіки спрямовано на забезпечення продовольчої безпеки; збереження та відтворення агросистем; впровадження новітніх технологій виробництва для зменшення антропогенного навантаження на довкілля; пошук оптимальних, екобезпечних варіантів взаємодії природи, суспільства і сільськогосподарського виробництва. Крім того, необхідним є комплексне фінансування природоохоронних заходів та реформування існуючого економічного механізму природокористування в аграрній сфері.

Формування такого механізму передбачає взаємодію інформаційного, нормативно-правового та методичного забезпечення, економічних методів та важелів. Його функціонування потребує внесення змін до чинного нормативно-правового регламенту економічної відповідальності за порушення природоохоронного законодавства та розширення діючої законодавчої бази.

Бібліографічний список

1. Віленчук О. М. Особливості використання екологічного страхування в аграрному природокористуванні / О. М. Віленчук // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 8. – С. 51–56.
2. Воронецька І. С. Розвиток екологічного маркетингу в контексті еколого-економічної безпеки агропродовольчого ринку / І. С. Воронецька // Економіка природокористування і охорона навколишнього середовища : [зб. наук. пр. ; у 2 ч.]. – К. : ІЕПіСР НАН України, 2011. – Ч. 2. – С. 86-94.
3. Гнатюк С. А. Продовольча безпека та можливості її досягнення в Україні / С. А. Гнатюк // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 42-44.
4. Малиш Н. А. Екологічна складова економічної політики України / Н. А. Малиш // Державне управління: теорія і практика. – 2009. – № 1 (9) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2009-1/doc_pdf/Malysh_NA.pdf
5. Олексюк А. О. Проблеми формування та реалізації механізму забезпечення екологічної безпеки в регіоні / А. О. Олексюк // Проблеми управління регіональним економічним та соціальним розвитком : [зб. наук. пр.] Серія «економіка». [У 2 ч.]. – Рівне : УДУВГП, 2004. – Випуск 2 (26). – Ч. II. – С. 549-553.
6. Савченко С. В. Основні напрями забезпечення продовольчої безпеки України / С. В. Савченко // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 72-77.
7. Фурдичко О. І. Сталий розвиток аграрного сектора економіки на засадах раціонального природокористування / О. І. Фурдичко, О. І. Шкуратов // Економіст. – 2011. – № 10. – С. 6-8.
8. Хромушина Л. А. Екологізація сільського господарства як основа еколого-економічної безпеки / Л. А. Хромушина // Вісник СНАУ. Серія «Фінанси та кредит». – 2008. – № 1. – С. 278-283.

Анотація

Обґрунтовано теоретико-методичні засади організаційно-економічного механізму екологічної безпеки в аграрному секторі економіки на основі використання економічних методів і важелів та взаємодії нормативно-правового, методичного й інформаційного елементів.

Ключові слова: екологічна безпека, організаційно-економічний механізм, аграрний сектор, економічні методи, важелі.

Аннотация

Обоснованно теоретико-методические принципы организационно-экономического механизма экологической безопасности в аграрном секторе экономики на основе использования

экономических методов и рычагов и взаимодействия нормативно правового, методического и информационного элементов.

Ключевые слова: екологічна безпека, організаційно економічний механізм, аграрний сектор, економічні методи, рычаги.

Annotation

Grounded theoretical-methodical principles organizationally economic to the mechanism of ecological safety in the agrarian sector of economy on the basis of the use of economic methods and levers and co-operation normatively legal, methodical and informative elements.

Key words: ecological safety, organizationally economic mechanism, agrarian sector, economic methods, levers.

УДК 338.48(477)

Цимбал О.І.,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу,
ПВНЗ «Європейський університет»

ТУРИСТИЧНА СФЕРА УКРАЇНИ ЯК ПЛАЦДАРМ ДО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

Постановка проблеми. Світові тенденції у сфері міжнародного туризму дозволяють віднести туристичний бізнес до найперспективніших галузей економіки. Розвинута туристична інфраструктура сприяє покращенню привабливості країни та її конкурентоспроможності у світі, прискорює процеси її інтеграції у світову економіку, забезпечує перехід від аграрної та індустриальної економіки до розвитку економіки на основі сфери послуг.

Наявні туристично-рекреаційні ресурси України дають змогу розглядати її як вагому туристичну дестинацію та констатувати її потужний конкурентний потенціал. Однак, особливість існуючої у дійсний час ситуації в країні полягає у тому, що формування високорозвинутої індустрії туризму та її інтеграція у світовий ринок туристичних послуг пов'язані з необхідністю вирішення гострих соціально-економічних проблем і залучення міжнародного досвіду. У контексті зазначеного, туризм сьогодні повинен розглядатися як невід'ємна складова соціально-економічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Внесок туризму у соціально-економічний розвиток, його значення для світової економіки, у тому числі, з урахуванням сучасних світових тенденцій відзначають у своїх дослідженнях багато вітчизняних учених, серед яких: М. Бондаренко [1], О. Вуйцик [2], Н. Гостева [3], М. Рега [5], В. Смаль, І. Смаль [6], В. Суходуб [7] та інші. Основні проблеми, умови та чинники розвитку туризму розглядаються у працях багатьох вітчизняних науковців, таких як: А. О. Мельник [4], І. О. Темник [8], С. Ю. Цьохла [9] та ін. Однак, ще багато аспектів функціонування туризму потребують додаткової уваги, особливо з питань комплексного аналізу впливу туристичної сфери на конкурентні позиції України та її місце у міжнародних відносинах.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні пріоритетності розвитку туристичної сфери України як важливого джерела соціально-економічного зростання та фактора підвищення міжнародного іміджу країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристична сфера є однією із стратегічних галузей економіки, за допомогою якої відбувається подальший соціально-економічний розвиток держави. Однак, для формування туристичного ринку необхідним є наявність ряду складових туристичної індустрії і лише туристично-рекреаційний потенціал не є гарантом успішного розвитку національного туризму [4; 5; 9].

Організаційними формами туризму виступають насамперед міжнародний (в'їзний і виїзний) і внутрішній. Роль кожного з них незамінна у соціально-економічному розвитку держави, однак головним індикатором рівня розвитку даної сфери виступає саме міжнародний туризм.

В економіці окремої країни міжнародний туризм виконує ряд функцій: є джерелом валютних надходжень для країн і засобом для забезпечення зайнятості; розширює вкладення у платіжний баланс і ВНП країни; сприяє диверсифікації економіки, створюючи галузі, які обслуговують сферу туризму; із зростанням зайнятості у сфері туризму збільшуються доходи населення і підвищується рівень добробуту нації [2; 7; 8].

З огляду на виокремлені функції, туризм належить до найбільш ефективних індустриальних комплексів, якими не варто нехтувати, особливо при розв'язанні проблем виходу економіки з кризи за рахунок її структурної перебудови. Вплив туризму на економічний розвиток виявляється у підвищенні

ділової активності й розширенні виробництва товарів і послуг у результаті збільшення платоспроможного попиту за рахунок іноземних та місцевих екскурсантів.

Туризм є також однією із небагатьох сфер діяльності, де залучення нових технологій не призводить до скорочення працюючого персоналу, зменшуючи цим самим соціальну напругу у суспільстві.

Крім того, світовий досвід показує, що індустрію туризму можна розвивати і в період економічних криз. Витрати на створення одного робочого місця тут у 20 разів менші, ніж у промисловості, а оборотність інвестиційного капіталу у чотири рази вища, ніж в інших галузях господарства [7].

Незважаючи на те, що внесок туризму в економіку досить складно вимірювати, на базі різних інформаційних джерел фахівці з економіки туризму розробляють способи розрахунків, достатні для визначення загального масштабу економічного впливу туризму. До стандартних економічних вимірів належать отриманий дохід і частка у валовому національному чи внутрішньому продукті [2]. Ці показники відображають значення туризму в економіці загалом.

За підрахунками спеціалістів, частка туризму у ВВП України є меншою за 2% [2; 7; 8]. Для порівняння: у розвинених країнах цей показник коливається від 5 до 8%, а у деяких державах сягає 50% [2]. Частка доходів від туристичної галузі, наприклад, у Швеції, вже перевищує частку у ВВП автомобільної промисловості.

За даними прогнозів експертів Всесвітньої туристичної організації (ВТО), туристична сфера вже у найближче десятиріччя вийде на перше місце в обсязі світового експорту. Найбільшими країнами-постачальниками туристичних потоків стануть Німеччина, Японія, США, Китай, Великобританія [7]. Обсяг туризму між країнами Західної і Східної Європи буде зростати, в основному, у напрямку зі Сходу на Захід. Й Україна, у світлі таких тенденцій, має усі можливості, щоб стати однією із перспективних і найбільш відвідуваних атракцій Європи.

Результати аналізу існуючих наукових праць з цього приводу дозволяють виокремити наступні найважливіші чинники, що визначають рівень попиту і пропозиції рекреаційно-туристичних послуг у країні [7]:

—соціально-економічні чинники: рівень грошових доходів населення, професійна структура потенційного контингенту рекреантів і туристів, рівень цін на рекреаційно-туристичні послуги, доступність послуг (за місцем і часом їх реалізації);

—демографічні чинники: вікова і статева структура населення, форма зайнятості й місце роботи;

—соціально-психологічні чинники: рівень емоційного стану потенційних рекреантів і туристів, соціальна напруженість у суспільстві, ментальність тих або інших шарів і груп населення відносно інтересів, традицій і звичаїв, у тому числі, щодо використання вільного часу;

—ресурсно-екологічні чинники: масштаби і рівень забезпеченості території рекреаційно-туристичними ресурсами, відсутність конфліктних ситуацій у ресурсовикористанні в регіонах розвитку рекреації і туризму, стан навколишнього природного середовища як у районах постійного мешкання рекреаційно-туристичного контингенту, так і безпосередньо в регіонах надання рекреаційно-туристичних послуг;

—політичні чинники: безпека регіонів розвитку рекреаційно-туристичної індустрії, відсутність конфліктів (міжнаціональних, міжконфесійних, міжетнічних) у регіонах, загальний рівень демократизації суспільства, ступінь дотримання міжнародних норм і правил в охороні громадського порядку, дотримання прав і свобод людини.

Розвинута матеріальна база дозволяє індустріальним країнам зробити туризм масовим. А при проведенні цілеспрямованої політики швидкого розвитку міжнародного туризму можна у порівняно короткі строки значно наблизитися до країн, для яких надходження від туристичної сфери становить значну частину ВВП.

Україна об'єктивно має потужний туристичний потенціал, який, на жаль, використовується не дуже ефективно. Це є визначальним питанням, яке має диференційовану структуру. Причини такого становища полягають у складній соціально-економічній ситуації в державі, у невідрегульованості механізмів стимулювання туристичної індустрії, відсутності ефективної стратегії розвитку цієї галузі як на національному, так і на регіональному рівнях. Ситуація, що склалася в туристичній сфері останнім часом, вимагає активного пошуку шляхів подолання кризових явищ та інтенсифікації виробництва туристичного продукту із забезпеченням необхідної його якості.

Проблеми, які можна спостерігати у дійсний час у галузі туризму України, є «спадком», який залишився нашій державі після розпаду СРСР [1; 3; 6]. Тому ці явища є досить глибокими, а їх розв'язання потребує комплексного та продуманого підходу. Так, виробнича база галузі формувалась в основному за радянських часів, тому серед об'єктів інфраструктури переважають великі комплекси із значною концентрацією місць і низьким рівнем комфорту. Відсутня скоординована висококваліфікована та грамотна система дій з виведення туристичного продукту України на світовий ринок, яка давала б відчутні результати.

Поряд із зазначеним, низький рівень обслуговування туристів зумовлений загальною кваліфікацією працівників галузі. На сьогоднішній день в Україні у галузі туризму практично відсутня відповідна система для підготовки і перепідготовки кадрів, а також чіткі та адекватні світовим

стандартам кваліфікаційні вимоги. Існуючі навчальні заклади у сфері туристичної підготовки фахівців ще не мають відповідного досвіду.

Усе ще залишається актуальним питання гармонізації екологічного стану, попри те, що Україна вже зробила значний крок – порівняно із 1990 роком зменшила забруднення атмосфери на 58,56% [1]. Збільшення туристичного потоку піднімає проблеми визначення оптимального екологічного навантаження на регіони і необхідності визначення максимальної пропускної здатності без шкоди довкіллю та історико-культурній спадщині.

Поряд з цим складнощі митного контролю й несприятливий візовий режим для іноземних туристів, проблеми тіньової економіки, економічна та політична дестабілізація, недосконала правова забезпеченість галузі все ще залишаються головними зовнішніми факторами, які стримують розвиток туризму в Україні.

Саме ці зовнішні та внутрішні чинники можуть стати базою, на основі якої формуватимуться пропозиції щодо виходу галузі з кризового становища, допоможуть визначити подальші напрямки її розвитку.

В українській туристичній сфері є лише два шляхи до подальшого перебігу подій. Саме у дійсний час відбувається той вирішальний момент, від якого залежить майбутнє українського туризму: чи стане туризм вагомим джерелом надходжень до державного бюджету, чи залишиться на тому самому рівні, на якому він існував до сьогодні. Все це визначається тими орієнтирами, що будуть покладені в основу політики розвитку туризму. Таким чином, виникає альтернатива: робити акцент на іноземного споживача чи реанімувати внутрішній туристичний процес. У будь-якому разі в обох випадках потребує своєї негайної зміни до міжнародних вимог вітчизняний ринок туристичних послуг. Адже розвиток вітчизняної туристичної сфери неможливий без її зовнішньої інтеграції у світовий туристичний простір.

Зрозуміло, що така постановка питання є досить умовною, однак на рівні концептуального обґрунтування програм на найближчу перспективу перевагу слід віддавати другому варіанту. Останнє не означає ігнорування міжнародного туризму, а акцентує на тому, щоб розвиватися за рахунок власних споживачів, і, лише маючи відповідну базу, прагнути максимізувати свої досягнення на світовому рівні. Отже, більш доцільним має бути визначено розвиток саме в'їзного та внутрішнього туризму, адже саме вони створюють додаткові робочі місця в країні та формують валютні надходження.

Оцінюючи конкурентоспроможність країн на ринку міжнародного туризму, як правило, досліджують і враховують: стан політико-правової бази регулювання сфери міжнародного туризму в країні; тенденції бізнес-середовища та розвиток туристичної інфраструктури; ресурсний потенціал [8]. У сукупності наявність і забезпечення окреслених умов є необхідними для розвитку та функціонування міжнародного туризму в країні.

Аналіз поточного стану туристичної сфери в Україні дозволяє не тільки оцінити в реальному часі її конкурентоспроможність на міжнародному рівні, але й виявити ключові проблеми, що заважають реалізації наявного туристичного потенціалу у повній мірі. У даному контексті варто використовувати досвід європейських країн, де туристична сфера являється значним джерелом державних надходжень.

Відзначимо, що регулювання діяльності в туристично-рекреаційній сфері в більшості країн відбувається при участі державного і приватного секторів. За даними ВТО, фонди 13 туристично-рекреаційних відомств, включаючи країни розвинутого туризму, такі, як Іспанія, Франція й Австрія, на 100 % поповнюються з державного бюджету [4]. Національні туристичні адміністрації Нідерландів і Великобританії покривають свої видатки за державний рахунок на 64 % і 68 % відповідно [4].

Серед основних, доцільно виділити такі типи допомоги держави туристичному сектору: субсидії, що допомагають вирішити проблеми готівки; пільгові позики, що дозволяють компенсувати розрив між фіксованою та комерційною ставками; гарантування відносно позик і субсидій; податкові пільги, що надаються після того, як реалізований проект починає приносити дохід [7]. При цьому, уряд гарантує надання позики або репатріацію капіталу та прибутку, стежить за тим, щоб вищезгадані види заохочень були використані за призначенням, а проекти відповідали цілям, на які були виділені гроші.

Досягнення сприятливого соціально-економічного впливу туризму на суспільство є важливою стратегічною метою як розвинених держав, так і країн, що розвиваються. Збільшити економічні вигоди від туризму можна різними методами, які вбудовуються в процес державного управління, завдяки чому можна уникнути багатьох проблем. Одним з таких методів є зміцнення зв'язків між туризмом та іншими секторами економіки.

Актуальним і перспективним є подальше вивчення міжнародного досвіду управління у сфері туризму, дослідження ролі недержавного сектора, питання сталого розвитку і механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності у сфері туризму у контексті глобального розвитку сучасності.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток туризму в Україні особливо актуальний, оскільки саме завдяки туризму Україна може поліпшити соціально-економічну ситуацію. Зважаючи на місце і роль туризму в житті суспільства, держава повинна проголосити його одним із пріоритетних напрямів розвитку національної культури та економіки. Україна має значні потенційні можливості динамічного розвитку туристичної індустрії й відповідної інтеграції у світовий туристичний простір. З урахуванням цього, уряд має сприяти створенню організаційно-правових та економічних засад становлення туризму як високорентабельної галузі економіки, сприяти залученню міжнародного досвіду.

Бібліографічний список

1. Бондаренко М. П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М. П. Бондаренко // Економіка і прогнозування : [науково-аналітичний журнал]. – К., 2011. – № 1. – С. 104-119.
2. Вуйцик О. Вплив рекреаційно-туристичного комплексу на розвиток економіки держави / О. Вуйцик // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – Львів, 2008. – № 24. – С. 35-42.
3. Гостева Н. П. Місце туристичної індустрії України у світі / Н. П. Гостева // Держава та регіони : [науково-виробничий журнал]. Серія «Державне управління». – Запоріжжя, 2009. – № 2. – С. 45-50.
4. Мельник А. О. Перспективи розвитку вітчизняного туризму в умовах євроатлантичної інтеграції / А. О. Мельник, І. А. Чапліч // Вісник Хмельницького національного університету : [науковий журнал]. – Хмельницький, 2009. – № 1. – С. 76-80.
5. Рега М. Г. Туристичний бізнес в економічному просторі України / М. Г. Рега // Теоретичні та прикладні питання економіки : [зб. наукових праць]. – Київ, 2009. – № 19. – С. 299-303.
6. Смаль В. Туризм і сталий розвиток / В. Смаль, І. Смаль // Вісник Львівського університету. Серія географічна. – Львів, 2005. – № 32. – С. 163-173.
7. Суходуб В. С. Роль міжнародного туризму в економічному розвитку країн світу / В. С. Суходуб // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – Луцьк, 2007. – № 12. – С. 245-251.
8. Темник І. О. Умови та чинники розвитку міжнародного туризму / І. О. Темник // Ефективна економіка : [електронне наукове фахове видання] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
9. Цьохла С. Ю. Систематизація факторів розвитку туристичної індустрії / С. Ю. Цьохла [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://science.crimea.edu/zapiski/2010/econ/uch_22_2e/373-380.pdf

Анотація

У статті розглянуто роль туристичної сфери України як прогресивної галузі національного господарства. Увага приділяється дослідженням чинників розвитку міжнародного туризму та обґрунтуванню їх пріоритетності з точки зору значення у розбудові національної економіки, зростання ролі держави як туристичної дестинації на світовій арені.

Ключові слова: туристична сфера, міжнародний туризм, конкурентоспроможність країни, інфраструктура туристичної індустрії, туристично-рекреаційний потенціал, функції туризму.

Аннотация

В статье рассматривается роль туристической сферы Украины как прогрессивной отрасли народного хозяйства. Внимание уделяется исследованию факторов развития туризма и обоснованию их приоритетности с точки зрения значения в развитии национальной экономики, рост роли государства как туристической дестинации на мировой арене.

Ключевые слова: туристическая сфера, международный туризм, конкурентоспособность страны, инфраструктура туристической индустрии, туристско-рекреационный потенциал, функции туризма.

Annotation

The article considers the role of the tourism of Ukraine as a progressive sector of the economy. Attention is paid to the study of the factors in the development of international tourism and the explanation of their priority from the point of importance in the development of national economy, increase the state's role as a tourist destinations in the world.

Key words: tourist sphere, international tourism, competitiveness of the country, infrastructure of the tourism, the tourist and recreational potential, the functions of tourism.

Матвійчук Л.Ю.,
к. географ. наук, доцент, докторант
кафедри менеджменту та маркетингу,
Луцький національний технічний університет

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ТУРИСТИЧНИХ РЕСУРСІВ

Постановка проблеми. Стратегічні інтереси в галузі туризму нашої держави полягають у забезпеченні впровадження концепції сталого розвитку в Україні, яка, в першу чергу, базується на раціональному використанні, охороні, відновленні та збереженні туристичних ресурсів. За результатами оцінки, туристичні ресурси України використовуються не досить раціонально. Їх інвестиційна віддача і внесок у прискорення соціально-економічного розвитку залишаються на неналежному рівні. В Україні склалася незбалансована структура механізму використання та охорони туристичних ресурсів, яка в цілому є неефективною. Крім того, деформована структура економіки посилює свої негативні прояви в туристичній сфері. Стратегія регулювання процесів використання та охорони туристичних ресурсів також не відповідає вимогам ринково-орієнтованих відносин, зокрема стосовно розподілу прав власності на ці ресурси. Неефективне використання, охорона та відтворення туристичних ресурсів пов'язане також з інституціональним забезпеченням туристичної сфери на основі адміністративно регульованого господарювання. Залишаються недостатньо опрацьованими напрями переходу туристичної галузі на засади сталого розвитку, що посилює актуальність дослідження науково-методичних аспектів раціонального використання та охорони туристичних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними та зарубіжними вченими започатковані засади досліджень економічних питань використання рекреаційно-туристичного потенціалу, окреслені окремі теоретико-методологічні шляхи раціонального використання та охорони туристичних ресурсів. Це роботи провідних учених: О. І. Амоші, О. О. Бейдика, І. В. Бережної, П. П. Борщевського, Б. В. Буркинського, О. О. Веклич, Т. П. Галушкіної [1], З. В. Герасимчук [2], Л. М. Грановської, Л. С. Гринів, В. А. Голяна, М. В. Гудзь, Б. М. Данилишина, М. І. Долішнього, Л. Л. Ковальської, В. С. Кравціва, М. П. Мальської, Л. Г. Мельника, Т. І. Ткаченко [9], Ю. Ю. Туниці, Т. Ю. Туниці [10], С. К. Харічкова, Є. В. Хлобистова [8], М. А. Хвесика, В. І. Цибуха, Л. М. Черчик, І. М. Школи, М. В. Щурика та інших.

При цьому і сьогодні залишається невирішеною проблема раціонального використання та охорони туристичних ресурсів. У публікаціях названих та інших дослідників останнім часом не приділялося достатньої уваги питанням визначення критеріїв раціональності зазначених процесів. Крім того, сучасні особливості туристичної галузі сприяють розвитку нових видів туризму, а відтак залученню нових типів туристичних ресурсів, що у свою чергу потребує додаткових досліджень пошуку шляхів підвищення рівня раціональності використання та охорони ресурсної бази туризму.

Постановка завдання. Основною метою нашого дослідження є формування науково-методичних аспектів раціонального використання і охорони туристичних ресурсів. Відповідно до мети вибрані цілі:

- аналіз підходів вчених до визначення поняття раціональності;
- виявлення критеріїв раціонального використання та охорони туристичних ресурсів;
- визначення сутності раціонального використання та охорони туристичних ресурсів як системного, багатоаспектного поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теоретичному плані поняття раціональне використання та охорона туристичних ресурсів є недостатньо дослідженим. Проте правильне тлумачення даної дефініції є надзвичайно важливим, адже саме воно повинно відобразити найбільш суттєві елементи змістовної частини використання та охорони туристичних ресурсів в теоретичному та практичному плані і найбільш точно відобразити сутність даного процесу. Понятійно-термінологічна неузгодженість щодо використання поняття «раціональність», яка сьогодні має місце, не забезпечує комплексності еколого-економічних досліджень цього процесу, призводить до надто звуженого трактування його змісту. Тому теоретичне вивчення економічного змісту раціонального використання та охорони туристичних ресурсів, на наш погляд, варто розпочати з аналізу підходів вчених до трактування даного поняття.

Так, деякі вчені розглядають раціональність з позицій споживання ресурсів (Ю. Одум [5], М. Я. Лемешев, Н. В. Чепурних, Н. П. Юріна, Р. Дубас [3]). Зміст такого трактування визначається тими функціями, які природа виконує стосовно туриста і суспільства. Так наприклад, Ю. Одум (1975), раціональність у використанні ресурсного потенціалу передбачає двояку ціль: 1) забезпечити такий стан навколишнього середовища, при якому воно змогло би задовольнити разом з матеріальними потребами запиту естетики і відпочинку; 2) забезпечити можливість безперервного отримання різних ресурсів шляхом встановлення збалансованого циклу використання і відновлення [5]. У працях М. Я. Лемешева, Н. В. Чепурних, Н. П. Юріна ми кілька разів натрапляємо на поєднання «науково обґрунтоване і раціональне використання ресурсів» [4]. Це свідчить про те, що, хоча автори і

пов'язують поняття науково обґрунтованого використання ресурсів з їх раціональним використанням, вони чітко розрізняють їх, тобто визначення «раціональне», з їх точки зору, не містить як складову ознаку «науково обґрунтоване». Вживання поряд термінів науково обґрунтоване і раціональне використання ресурсів, за призначенням вказує на відокремленість і рівноправність цих понять.

На нашу думку, сучасне розуміння поняття раціонального використання туристичних ресурсів не може не містити як складову наукову обґрунтованість, так як вона є одним з критеріїв раціональності. Зважаючи на розвиток науки і техніки, можна сказати, що методи і способи, якими здійснюється господарювання та екологічні стандарти і нормативи, які застосовуються щодо туризму, побудовані на науковій основі і є результатом багаторічної праці вчених різних профілів.

Інші вчені, зокрема Г. Стадницький, А. Родіонов, В. Паламарчук, П. Коренюк, М. Сивий трактують поняття раціональності з позицій охорони туристичних ресурсів з урахуванням екологічних вимог, нормативів, стандартів, лімітів [6; 7]. Звідси висновок про тяжіння цього положення до екологічних факторів. Але ефективність використання туристичних об'єктів містить економічний аспект, що виявляється у мінімальних витратах для отримання найбільшого ефекту від експлуатації туристичних об'єктів. Так, вважаємо, що таке трактування раціоналізації було б справедливим, якщо б у процесі використання туристичних ресурсів домінуючі позиції займала сама природа, а не людина. Однак головним користувачем туристичних ресурсів є людина і з часу інтенсивного розвитку економіки, загострення демографічної проблеми у світі зростає антропогенне навантаження та ресурси, зокрема туристичні, тож велику роль відіграє і планомірна господарська діяльність у сфері використання туристичних ресурсів. У цьому випадку домінуючим буде планомірне освоєння потенційних туристичних ресурсів, так як туризм це галузь яка розвивається і еволюціонує у напрямку розростання.

Ряд сучасних науковців, зокрема Т. Галушкіна, З. Герасимчук, Л. Грановська, Б. Данилишин, Т. Туниця, у тлумаченні категорії «раціональність» враховують як критерії використання так і охорони ресурсів. На нашу думку, це є принципово правильно, оскільки впливає із самої природи раціонального використання туристичних ресурсів. Адже реципієнтами, що сприймають вплив екодеструктивних факторів та потребують захисту і збереження відновлювальної здатності для нормального функціонування у теперішньому та майбутньому часі є туристичні ресурси.

Так наприклад, проф. З. Герасимчук [2] зазначає, що тільки сталі умови можуть забезпечити такий розвиток, який відповідає потребам нинішнього дня і в той же час створює можливість майбутнім поколінням користуватися всіма надбаннями сучасності та задовольняти свої потреби.

Нова міжнародна стратегія розвитку відображає прагнення у світовому масштабі забезпечити екологічно обґрунтований розвиток на всіх напрямках суспільної діяльності. Базовими принципами такого діяльності є:

1. Спрямування розвитку в напрямку раціонального використання природних ресурсів і запобігання їх довготривалому виснаженню.

2. Врахування природоохоронних потреб і, навпаки, включення до пріоритетів покращення здоров'я, харчування і загального добробуту потреб охорони навколишнього середовища, досягнення його цілісності й підвищення продуктивності.

3. Зобов'язання всіх країн запобігати погіршенню навколишнього середовища і зберігати його для майбутніх поколінь, ощадливе регулювання довкілля, активне співробітництво держав на глобальному, регіональному і місцевому рівнях [2, с. 68-69].

Туризм з позицій сталого розвитку розглядає Т. Ткаченко, яка зазначає: «...концепція сталого розвитку, що визнана світовим співтовариством як стратегічний напрям еволюції суспільства на ХХІ ст. має наскрізний характер і виявляється у кожній сфері людської діяльності. Туризм як інтегрована система, що охоплює всі сторони буття та значну кількість залучених видів економічної діяльності для задоволення потреб туристів, є пріоритетним об'єктом імплементації критеріїв і принципів сталого розвитку, що обумовлюють вимоги гармонійного співіснування усіх суб'єктів туристичного бізнесу з навколишнім середовищем» [9, с. 61].

Спільною домінантою існуючих теоретичних підходів до питання раціональності використання та охорони туристичних ресурсів є визнання факту зростання антропогенного навантаження туризму на його ресурсну базу, і як результат – зменшення туристичного ресурсного потенціалу, а у деяких випадках повне зникнення окремих туристичних об'єктів.

Тлумачення поняття раціональності на основі врахування усіх її складових дозволить досягти стабілізації і покращення їх екологічного стану, повніше та вигідніше використовувати туристичний потенціал, забезпечить туристичні інтереси населення, збереже туристичні ресурси для нинішніх та майбутніх поколінь.

Проаналізувавши існуючі підходи до тлумачення поняття «раціональності» виділимо основні критерії, які вчені виокремлюють як умови виконання принципу раціонального використання та охорони туристичних ресурсів. Так, розглянувши змістовне наповнення поняття раціональності приходимо до висновку, що для раціонального використання та охорони туристичних ресурсів доцільними будуть критерії економічності, ефективності, планомірності, екологічності, комплексності, не виснажливості, безпеки.

Як бачимо, кожен з зазначених критеріїв раціональності є фундаментальним, проте більшість з наведених критеріїв не враховують процес відтворення туристичних ресурсів. На нашу думку, на основі існуючих підходів варто запропонувати новий підхід, який би комплексно поєднував позитивні сторони попередніх та висвітлював невраховані позиції. Вважаємо, що таким підходом може стати підхід з позицій сталого розвитку використання та охорони туристичних ресурсів. Адже саме в теорії сталого розвитку лежать принципи охорони ресурсного потенціалу.

Узагальнюючи вищесказане, спробуємо дати власне визначення раціонального використання та раціональної охорони туристичних ресурсів. На нашу думку, раціональне використання туристичних ресурсів – це економічне, високоефективне, планомірне використання яке забезпечує відтворення ресурсного потенціалу, створюючи екологічно безпечні умови для нинішніх та майбутніх поколінь. У свою чергу, раціональна охорона туристичних ресурсів – це природоохоронні заходи, які забезпечують самовідновлення та відтворення туристичних ресурсів враховуючи можливість їх виснаження, зберігають туристичне значення, красу та продуктивність туристичного потенціалу території.

Висновки з проведеного дослідження. Врахування усієї сукупності перерахованих критеріїв раціональності дозволить збалансовано використовувати туристичні ресурси, відтворювати туристичний потенціал, а також впроваджувати сталі умови розвитку туристичної галузі. Політика раціонального використання та охорони туристичних ресурсів повинна застосовуватись, без виключення, у всіх туристичних підприємствах та організаціях і установах різних рангів які так чи інакше пов'язані з туризмом у контексті збереження та зміцнення стабільності, цілісності та створенні сприятливих умов відповідно до зазначеної стратегії раціонального використання та охорони туристичних ресурсів для збереження їх нинішнім та майбутнім поколінням.

Бібліографічний список

1. Галушкіна Т.П. Еколого-збалансовані пріоритети розвитку територій: концептуальні засади та організаційний механізм : монографія / Т.П. Галушкіна, Л.М. Грановська. – Херсон : В-во ХДУ, 2009. – 372 с.
2. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : [монографія] / Зоряна Вікторівна Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 528 с.
3. Дубас Р.Г. Економіка природокористування : навч. посіб. / Р.Г. Дубас. – К.: МП Леся, 2007. – 448 с.
4. Лемешев М. Я. Региональное природопользование: на пути к гармонии / Лемешев М. Я., Чепурных Н. В., Юрина Н. П. – М. : Мысль, 1986. – 262 с.
5. Одум Ю. Экология / Ю. Одум ; [пер. с англ.]. – М. : Мир, 1986. – 740 с.
6. Сивий М. Я. До проблеми раціонального використання мінерально-сировинних ресурсів регіону / М. Я. Сивий // Вісник Львівського університету ім. Івана Франка. – 2009. – № 37. – С. 65-74.
7. Стадницький Г. В. Екологія : [навч. посіб.] / Г. В. Стадницький, А. І. Родіонов. – [2-е вид., виправ.]. – К. : СПБ Хімія, 1996. – 240 с.
8. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / [Андреєва Н. М., Бараннік В. О., Беланов Є. В. та ін.] ; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є. В. / РВПС України, ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь : Фенікс, 2010. – 582 с.
9. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : [монографія] / Тетяна Іванівна Ткаченко. – [2-ге вид., випр. та доповн.]. – К. : Київ. нац. торг.-еко. ун-т, 2009. – 463 с.
10. Туниця Ю. Фактори глобалізації і стратегії сталого розвитку / Ю. Туниця, Ю. Семенюк, Т. Туниця // Вісник НАН України. – 2004. – № 7. – С. 3-14.

Анотація

У публікації розглянуто та узагальнено існуючі підходи до визначення поняття «раціональне використання та охорона туристичних ресурсів», виділено та проаналізовано критерії раціональності, розкрито зміст поняття «раціональне використання та охорона туристичних ресурсів».

Ключові слова: раціональне використання, туристичні ресурси, критерії раціональності.

Аннотация

В публикации рассмотрены и обобщены существующие подходы к определению понятия «рациональное использование и охрана туристических ресурсов», выделены и проанализированы критерии рациональности, раскрыто содержание понятия «рациональное использование и охрана туристических ресурсов».

Ключевые слова: рациональное использование, туристические ресурсы, критерии рациональности.

Annotation

The publication reviewed and summarized existing approaches to the definition of «sustainable use and protection of tourism resources», selected and analyzed the criteria of rationality, tourism the meaning of «rational use and protection of tourism resources».

Key words: management, tourism resources, criteria of rationality.

**Стельмащук Ю.А.,
здобувач,
Національний університет водного
господарства і природокористування**

МЕХАНІЗМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Постановка проблеми. Розвиток прогресу техногенної цивілізації сприяє зростанню продуктивності людської праці і одночасно супроводжується погіршенням екологічної ситуації навколишнього середовища. Особливо це суттєво відзначилося на масштабах погіршення сільськогосподарського землекористування. Протягом двох останніх століть діяльності відслідковується постійне зростання темпів втрат земельної площі, зниження її продуктивного потенціалу та зростання екологічного забруднення.

Сучасні практично невідомі втрати продуктивних земель в 30 разів вище середньо-історичних і в 2,5 разів вище, ніж за останні 300 років [1]. За сучасними оцінками приблизно 1,2 млрд. га сільськогосподарських угідь знаходяться в стані деградації. Згідно даних ФАО, загальні втрати сільськогосподарських земель від ерозії та інших видів деградації оцінюються приблизно в 6,7 млн. га щорічно [2]. Шкідливі екологічні наслідки сільськогосподарської діяльності людини є результатом розбіжності економічних інтересів і „стратегії природи” [3].

Суспільна важливість і об'єктивна необхідність вирішення проблеми збереження сільськогосподарських земель на засадах екологізації послужило мотивом вибору теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд літературних джерел з досліджуваної проблеми засвідчує, що вагомий вклад в розробку теорії і практики еколого-орієнтованого природокористування внесли відомі вчені: І.К.Бистряков, О.О.Веклич, М.Д.Гродзинський, Б.М.Данилишин, М.І.Долішній, Я.В.Коваль, В.С.Мищенко, К.К.Ріхтер, С.К.Харічков, В.С.Хачатуров, М.А.Хвесик, Є.В.Хлобистов та інші. Безпосередньо проблемами екологічного землекористування займалися: В.Р.Беленький, С.Н.Волков, Д.С.Добряк, В.І.Кірюшин, А.С.Лисецький, Ю.О.Махортов, Л.Я.Новаковський, О.С.Новоторов, Б.М.Рабинович, П.Т.Саблук, А.Я.Сохнич, В.М.Трегобчук, А.М.Третяк, М.М. Федоров та інші.

Проте суспільний розвиток не стоїть на місці, виникають нові проблеми, які вимагають вирішення. Людство старається переосмислити свої здобутки, ставить нові вимоги до землекористування, а дослідники, відповідно, прагнуть заглянути у перспективу, щось нового дописати у загальноприйнятій теорії і практику землекористування. Ще недостатньо вивченими залишаються проблеми екологізації землекористування.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних організаційно-економічних механізмів екологізації сільськогосподарського землекористування як засобу забезпечення еколого-орієнтованого виробництва аграрної продукції, збереження якості довкілля і здоров'я людей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене дослідження засвідчує, що проблема екологізації землекористування стояла перед людством протягом всієї його історії. Але її розуміння проходило поступово і повільно. Важливою особливістю використання земельних ресурсів, яку необхідно постійно враховувати у дослідженнях, є її безперервність. Тобто процес господарювання постійно продукує питання щодо найефективнішого використання земельного ресурсу. При цьому ключовим моментом стає визначення теоретичних засад екологізації землекористування.

В загальному розумінні екологізація означає поширення екологічних принципів та підходів на виробничі процеси та соціальні явища. Термін одержав безліч тлумачень: екологізація знань, науки тощо. Загальна екологізація означає більш широкий, тобто системний підхід до реального світу і більше усвідомлення ролі природи в житті людини, є по суті новим етапом „екологічної” культури.

В теоретичному плані головна проблема шляху екологізації економіки полягає в тому, щоб перебороти саме розуміння економіки як системи виробництва відносин, відокремленої та незалежної від природи [4, с.56].

Екологізація у соціально-економічному плані вимагає переходу від витратного принципу природокористування до природозберігаючих методів господарювання, відмовлення від екстенсивного розширеного споживання природних ресурсів, одержання максимуму користі при мінімумі витрат сировини, що залучається в цей процес, і незначному порушенні середовища життя [5, с.591].

За висловлюваннями В.І. Вернадського екологізація – це процес неухильного і послідовного впровадження систем технологічних, управлінських та інших рішень, що дозволяють підвищувати ефективність використання природних ресурсів і умов поряд з поліпшенням, чи хоча б збереженням,

якості навколишнього середовища (чи взагалі середовища життя) на локальному, регіональному та глобальному рівнях (від окремого підприємства до техносфери).

За С.В. Мочерним екологізація – це „процес послідовного впровадження нової техніки, технології, нових форм організацій виробництва, виконання управлінських та інших рішень, які дають змогу підвищити ефективність використання природних ресурсів з одночасним збереженням природного середовища та його поліпшенням на різних рівнях” [6, с.374].

В широкому розумінні, яке охоплює сукупність усіх видів господарської діяльності, екологізацію слід розглядати як об'єктивно обумовлений процес вдосконалення суспільної праці, спрямований на збереження і розвиток суспільно-економічних функцій природи [7, с.138].

Екологізація природокористування включає в себе такі складові: узгодження екологічних і економічних інтересів господарюючих суб'єктів; вирішення основних еколого-економічних протиріч; створення економічного механізму екологізації виробництва в усіх сферах економіки у відповідності із соціально-екологічною політикою; зниження впливу дестабілізуючих факторів на стан навколишнього середовища шляхом впровадження екологічних заходів.

Екологізація виробничого процесу передбачає: – екологізацію продукції (розробку її видів, при використанні яких наноситься найменша шкода довкіллю); – екологізацію технології виробництва продукції, розробка безвідходних, маловідходних технологій, ефективного очисного обладнання, засобів автоматизації, вимірювання, контролю; – розробку варіантів отримання нової корисної продукції із відходів виробництва [8].

Деякі автори екологізацію суспільного виробництва уявляють як процес вдосконалення соціально-економічних відносин, відносин власності, розвитку продуктивних сил на екологічній основі [9].

Стосовно сільського виробництва, то під екологізацією землекористування слід розуміти таке використання землі, при якому забезпечується її природний, ресурсощадний, відновлювальний характер, передбачається збереження ґрунтів, обмежується негативний вплив на них, а також на рослинний і тваринний світ, геологічні породи, водні джерела та інші компоненти середовища [9].

Враховуючи, що сільське господарство є одним з небезпечних забруднювачів навколишнього середовища, необхідно використати механізми державного втручання в сферу діяльності його суб'єктів виробничої діяльності, опираючись на зарубіжний досвід.

Глобальне погіршення екології в сільському господарстві, зокрема через різні причини стану земель свідчать про те, що раціональне використання та охорона є головним соціально-економічним і екологічним завданням сучасного суспільства, найважливішою умовою національної безпеки [10].

Найбільш гострими проблемами глобального характеру є ерозія ґрунтів, їх засолення та підкислення, заболочення, перезволоження та підтоплення земельних угідь, виснаження родючого шару ґрунту, його техногенне забруднення [11].

Діапазон можливостей екологізації земель сільськогосподарського призначення досить широкий. Це і впровадження адаптивних систем землеробства з контурно-меліоративною організацією території, внесення науково обґрунтованих доз мінеральних добрив, мінімізація застосування пестицидів, накопичення органічної маси в ґрунті і ґрунтозахисні технології обробітку земель, біологічні методи захисту рослин, а також дотримання систем сівозмін, виведення та впровадження екологічно пристосованих сортів рослин. Загалом, так званий спосіб екологічної конверсії, стає необхідною умовою забезпечення суб'єктами землегосподарування екологічно чистого навколишнього середовища [12].

Яскравим прикладом реалізації механізму екологізації землекористування є нововведення у шведську аграрну політику, відповідно з якою держава зобов'язується укладати контракти з фермерами на впровадження екологічно чистих технологій. Крім того були здійснені заходи щодо структурної політики, зокрема заохоченні добровільного виведення землі з виробництва з компенсаціями втрат фермерам: фермери, що виводять з виробництва 20% і більше своїх земель на термін не менш 5 років, одержують компенсацію.

Сучасне альтернативне землеробство передбачає перехід від індустріальних до екологічно стійких технологій обробітку ґрунтів з мінімальним використанням невідновлювальних енергетичних ресурсів. Серед множини його напрямів важливими є: екологічне, природне, біологічне, органічне, динамічно адаптивне та екологічно збалансоване землеробство [13].

Можливості подальшого розвитку альтернативного землеробства пов'язані з низкою умов, зокрема таких, як: – збільшенням економічного тиску на землекористувачів внаслідок підвищення цін на засоби хімізації, який провокує активний пошук більш дешевих альтернатив; – впливом на біологічну структуру сільського господарства досягнень біотехнології та генної інженерії; – досягненням критичного рівня стану навколишнього середовища внаслідок забруднення засобами хімізації, яке об'єктивно веде до введення загальносвітових обмежень на застосування хімікатів; – впливом засобів масової інформації на поширення методів застосування альтернативного землеробства; – зростанням вимог до суспільного життя, особливо до охорони здоров'я та медицини, які орієнтовані на споживання високоякісної екологічно чистої продукції [14].

Одним із варіантів компромісного землеробства є система адаптивного рослинництва [15]. Адаптивне рослинництво – сукупність індустріальних сільськогосподарських технологій з високою продуктивністю, що відповідають природним умовам і не порушують природної рівноваги

(вирішуються питання охорони і відновлення земель обмежується застосування мінеральних добрив, використовуються адаптивні сорти рослин).

Розробка і впровадження науково обґрунтованих технологій вирощування сільськогосподарських культур стали основою землеробства багатьох країн. США, Канада, Австралія, Аргентина майже повністю перейшли на обробіток ґрунту без обертання скиби за допомогою плоскорізів. Країни Європи (Англія, Франція, Італія, Німеччина) застосовують цей спосіб на 60-80% ріллі. Близько 1% орних земель на даний час у світі знаходиться під біологічним землеробством.

Задовільного результату у використанні земель в сільському господарстві можна досягти за умови екологічно обґрунтованого вибору системи обробітку ґрунту, оптимального поєднання систем органічних і мінеральних добрив, засобів захисту рослин та сучасних технологій виробництва.

Такі умови забезпечуються при впровадженні ґрунтозахисних сівозмін зі смуговим розміщенням посівів, створенні полязахисних лісосмуг, безплужному обробітку ґрунту зі збереженням на поверхні ґрунту стерні, оптимального співвідношення між органічними і мінеральними добривами, яке не повинно перевищувати 1:15 (1 т органіки на 15 кг діючої речовини мінеральних добрив).

В останні роки в країнах Західної Європи намітилася тенденція до відмовлення від державних субсидій при реалізації добрив для сільського господарства. В минулі роки часткове субсидування покупки добрив розглядалося як один із ефективних напрямів підтримки аграрного сектора. Зараз відмова від інтенсивного застосування добрив вважається способом охорони ґрунтів від забруднення, заохочення біологічних методів збільшення врожайності.

Складні екологічні проблеми виникають при інтенсивному землекористуванні з використанням засобів захисту рослин. З одного боку, їх застосування дійсно супроводжується підвищенням врожайності культур, стабільністю виробництва, а з другого – чинить потужний хімічний тиск на агрофітоценози.

При еколого-орієнтованому землекористуванні повинно бути розумне поєднання агротехнічних, біологічних, хімічних методів захисту рослин. Актуальною є також проблема надмірного ущільнення ґрунту, що призводить до зниження врожайності сільськогосподарських культур. Вирішення її – удосконалення сучасних машин та знарядь.

Внаслідок комплексного підходу забезпечується можливість відслідковувати весь ланцюжок виробництва екологічного продукту, що виключає використання „неекологічних” компонентів. Зокрема в Німеччині починаючи з 1994 р. і до цього часу кількість екологічних господарств й оброблюваних ними площ збільшилася в десять разів. Зараз 16,5 тис. таких сільгосппідприємств обробляють 750 тис. га угідь. Загалом же у Європейському Союзі земельні площі, сертифікованих за критеріями екологічного сільського господарства, оцінюються в 7,5 млн. га. За масштабами розвитку ековиробництва Німеччина поступається Італії, де розташовано більш третини всіх європейських екологічних господарств, і Австрії (у цій країні найвищий серед усіх країн ЄС відсоток сільгоспугідь, оброблюваних екологічними методами). Тому німецький уряд поставив мету збільшити у своїй країні частку екологічного сільського господарства до 20% (сільськогосподарських угідь).

Сільгосппідприємства, які перейшли ековиробництво, у перехідні роки отримують від ЄС та федерального уряду Німеччини та урядів її земель приблизно в два рази більше дотацій, ніж підприємства, що працюють у цій сфері більше двох років. Їм виплачують у середньому по 200–300 євро на 1 га, а починаючи з третього року господарювання – 150 євро/га.

В рахунок державних субсидій компенсують витрати на оплату послуг контролю за виробництвом (у середньому 35 євро/га). Разом з тим, діють спеціальні програми щодо виплат спілкам і об'єднанням виробників на збут продукції. Ще 35 млн. євро в рік виділяється на здійснення просвітницьких заходів серед населення, організацію інформаційних кампаній і навчання працівників торговельних організацій [16].

У правилах виділення коштів Європейським Союзом і їх використання, у сільському господарстві Швеції, передбачені певні обмеження і умови контролю на всіх етапах виробництва. Зокрема, у господарстві 8% площі земель не повинно бути зайнято у виробництві, а перебувати, наприклад, під паром. На рослинницьку продукцію дотації видаються за фактом отриманого врожаю. За допомогою цих заходів у ЄС регулюється виробництво. Фактично у Швеції створені такі умови, при яких фермерство не може бути рентабельним без державних дотацій, що вже призвело до значного скорочення кількості фермерів. За останні двадцять років кількість фермерів зменшилась в два рази [17].

В країнах Східної Європи, зокрема в Польщі, проводиться атестація екологічних господарств на відповідність певним критеріям. Якщо вони атестацію проходять, то мають можливість виробляти продукцію протягом року. Оптимізації кількості екологічних господарств сприяє розпорядження міністра сільського господарства Польщі від 19 квітня 2000 року про дотації для екологічних господарств, які в середньому становлять 106-130 дол/га на рік. Загалом можна говорити, що на сьогодні тенденція еколого-орієнтованого землекористування в країнах ЄС є позитивною.

Висновок з проведеного дослідження. Аналіз проблем екологізації землекористування показав, що в розробці механізмів його подальшого розвитку має здійснюватись на принципово новій теоретико-методологічній базі. Такою платформою для обґрунтування екологічних форм землегосподарювання повинна стати загальна екологічна парадигма економіки як інструмент впорядкування взаємодій людини і природи.

Як свідчить зарубіжний досвід, для екологічного впорядкування регулювання діяльності приватного власника земельної ділянки має застосовуватись система відповідних екологічних та соціальних механізмів, які орієнтуються на забезпечення екологічної рівноваги, продовольчої та екологічної безпеки країни.

Бібліографічний список

1. Почвенно-экологический мониторинг и охрана почв. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 256 с.
2. Вернемся на землю // Общее руководство к Конвенции по борьбе с опустыниванием. – Женева, 1995. – 73 с.
3. Кирюшин В.И. Экологизация земледелия и технологическая политика / В.И. Кирюшин. – М. : Издат-во МСХА, 2000. – 473 с.
4. Быстряков И.К. Эколого-экономические проблемы развития производительных сил: теоретические и методологические аспекты / И.К. Быстряков. – Киев: ООО „Международ.фин.агентство”, 1997. – 255 с.
5. Реймерс Н.Ф. Природопользование : Словарь-справочник / Н.Ф. Реймерс. – М. : Мысль, 1990. – 637 с.
6. Економічна енциклопедія. – К. : Видавничий центр „Академія”, 2000. – Т.1.– С. 374.
7. Беляев Ю.К. Об экологизации социалистического производства / Ю.К. Беляев // Тезисы первой Всесоюз. конф. „Проблемы социальной экологии”. – Ч.2.– Львов: Свит. – 1986. – С. 138–139.
8. Немченко В.В. Хозяйственный механизм и природопользование / В.В. Немченко. – М. : ВО „Агропромиздат”, 1988. – 127 с.
9. Горлачук В.В. Наукові основи управління земельними ресурсами / Горлачук В.В., В'юн В.Г., Сохнич А.Я. – Львів : НВФ „Українські технології”. – 2002. – 76 с.
10. Новаковський Л.Я. Земельна реформа і землеустрій в Україні / Новаковський Л.Я., Третяк А.М., Добряк Д.С. – Київ, 2001. – 138 с.
11. Новаковський Л.Я. Основні положення концепції розвитку земельної реформи в Україні / Новаковський Л.Я., Третяк А.М. – Київ, 2000. – 53 с.
12. Царенко О.М. Навколишнє середовище та економіка природокористування : навчальний посібник / Царенко О.М., Злобін Ю.А. – К. : Вища школа, 1999. – 176 с.
13. Пшихачев С.М. Экономико-экологические аспекты функционирования земледелия и проблемы обеспечения устойчивого развития отрасли / Пшихачев С.М. // Устойчивое развитие сельской местности: концепции и механизмы. – М. : Энциклопедия российских деревень, 2001. – С. 390–394.
14. Куценко О.М. Агроекологія / Куценко О.М., Писаренко В.М. – К. : Урожай, 1995. –256 с.
15. Жученко А.А. Стратегия адаптивной интенсификации сельскохозяйственного производства / Жученко А.А. Урсул А.Ф. – Кишинев, 1983. – 304 с.
16. Дюрр Штефан Под маркой „Эко” // Агробизнес.– 2005.– №7 // <http://www.agro-business.ru/topprinter/article/1229.html>.
17. Еврокомиссия продвигает европейскую сельхозпродукцию. – 23.03.2006 // <http://news.bigmir.net/article/business/603806>

Анотація

В статті обґрунтовані теоретичні організаційно-економічні механізми екологізації сільськогосподарського землекористування як засіб забезпечення еколого-орієнтованого виробництва аграрної продукції, збереження якості довкілля та здоров'я людей.

Ключові слова: екологія, механізми екологізації, сільськогосподарське землекористування, еколого-орієнтоване виробництво, збереження якості довкілля.

Аннотация

В статье обоснованы теоретические организационно-экономические механизмы экологизации сельскохозяйственного землепользования как средство обеспечения эколого-ориентированного производства аграрной продукции, сохранения качества окружающей среды и здоровья людей.

Ключевые слова: экология, механизмы экологизации, сельскохозяйственное землепользование, эколого-ориентированное производство, сохранение качества окружающей среды.

Annotation

In the article substantiated theoretical organizational and economic mechanisms of ecological agricultural land as a means providing eco-oriented production of agricultural products, preservation of environmental quality and human health.

Key words: ecology, mechanisms of ecological, agricultural land use, ecology-oriented production, preservation of environmental quality.

*Іванюк О.В.,
асистент кафедри економічної теорії,
Житомирський національний агроекологічний університет*

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

Постановка проблеми. Розвиток енергетики має вирішальний вплив на стан економіки, вирішення проблем соціальної сфери та рівень життя людини. Однією із найважливіших складових добробуту є забезпечення громадян теплом та електроенергією [3]. Конституцією України передбачено право громадян на їх достатній життєвий рівень та безпечно для життя і здоров'я довкілля, що зобов'язує державу створити відповідні умови для розвитку економіки. Запорукою реалізації цих завдань має стати повне, надійне та екологічно безпечно задоволення потреб населення і суспільного виробництва в енергетичних продуктах [2, с. 35].

В сьогоденні глобалізації світової економіки, адаптація до світових стандартів екобезпеки є неодмінною альтернативою розвитку вітчизняної економіки. Згідно директиви Європейської комісії щодо розвитку та підтримки нетрадиційної енергетики однією з необхідних умов вступу України до ЄС є законодавча підтримка розвитку нетрадиційної енергетики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем диверсифікації джерел енергопостачання та енергетичних ресурсів займає одне з провідних місць у наукових працях Жовкни І., Зінько І., Циганова В., Шлемка В. Питання підвищення рівня енергетичної безпеки держави за рахунок розвитку біоенергетики ґрунтовно розглянуті в працях таких вчених як: Гелетуха Г., Долинський А., Мхітарян Н., Щокін А. та інших. Разом з тим, дане питання вимагає подальших досліджень в напрямку визначення та реалізації біоенергетичної концепції.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка та теоретичне обґрунтування методичних підходів і практичних рекомендацій щодо підвищення рівня енергетичної безпеки держави за рахунок використання можливостей біоенергетики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання безпеки національної економіки України набувають в сучасних умовах першочергового значення. Перед Україною стоїть ряд проблем, що потребують нагального вивчення через їх вплив на національну безпеку країни. Найважливішою з них є забезпечення стабільності держави та суспільства. Стабільність пов'язана з питаннями усестороннього забезпечення безпеки України за багатьма напрямками, але одним з найважливіших є енергетична безпека країни [4].

Необхідними елементами інтеграції української енергетики до європейської є адаптація вітчизняного законодавства до законодавства ЄС, уніфікація стандартів біопалива, розробка та реалізація програм по виробництву та використанню біологічного палива [7, с. 210].

Останнім часом Україна прийняла велику кількість програм, законів та нормативних документів стосовно відновлюваної енергетики. Проте, вплив нормативних заходів на розвиток відновлюваної енергетики був досить слабким, через відсутність достатньо обґрунтованої політики та механізмів впливу. У 2003 р. був прийнятий Закон України «Про альтернативні джерела енергії», що визначив правові, економічні, екологічні та організаційні засади використання альтернативних джерел енергії та мав сприяти розширенню їх використання у паливно-енергетичному комплексі. Проект цього закону включав фінансові механізми та стимули для виробників і споживачів відновлюваної енергії, але з кінцевої версії вони були видалені рішенням Президента України. Тим не менш, Закон України «Про альтернативні джерела енергії» став важливим документом, оскільки визначив, що нарощування обсягів виробництва та споживання енергії з альтернативних джерел, є однією з основних засад державної політики у цій сфері.

Україна, проголосивши свій політичний вибір щодо вступу до ЄС, повинна виробити та спожити у 2010 році понад 520 тис. тонн біопалива. Але на кінець 2010 року виробляється менше 2 % від цього обсягу. Загальний обсяг фінансування заходів, направлених на збільшення обсягів відновлюваних джерел енергії становить 12137,55 млн. грн., в тому числі за рахунок державного бюджету 1035,51 млн. грн. (близько 170 млн. євро). Програмою розвитку відновлюваної енергетики передбачається проведення техніко-економічного обґрунтування та будівництво кількох заводів по виробництву біодизелю, а також визначення відповідних зон концентрованого вирощування ріпаку [1].

У законодавстві України є значні прогалини щодо стимулювання розвитку альтернативної енергетики. Не існує закону щодо підтримки утилізації твердої біомаси (відходів деревини, сільськогосподарських відходів). На нашу думку, повинен бути розроблений і прийнятий закон що стимулюватиме використання твердої біомаси, особливо відходів.

Основними принципами державної політики у сфері альтернативних видів палива повинні стати сприяння використанню сировини для виробництва альтернативних видів палива з метою економії

паливно-енергетичних ресурсів та зменшення енергозалежності України; зменшення негативного впливу на стан довкілля за рахунок використання як сировини для виробництва альтернативних видів палива відходів від різних видів діяльності за умови дотримання екологічної безпеки виробництва, використання, транспортування цих видів палива [5, с. 156].

Для активізації використання енергетичної біомаси доцільним також є звільнення підприємств, що використовують біомасу в енергетичних цілях від сплати ПДВ, виділення субсидій на закупку спеціального обладнання або покриття відсоткової ставки банківського кредиту за рахунок державного бюджету. Розширення частки відновлюваних джерел енергії в паливно-енергетичному балансі України потребує визначення стратегічних і тактичних цілей їх впровадження та використання (рис. 1).

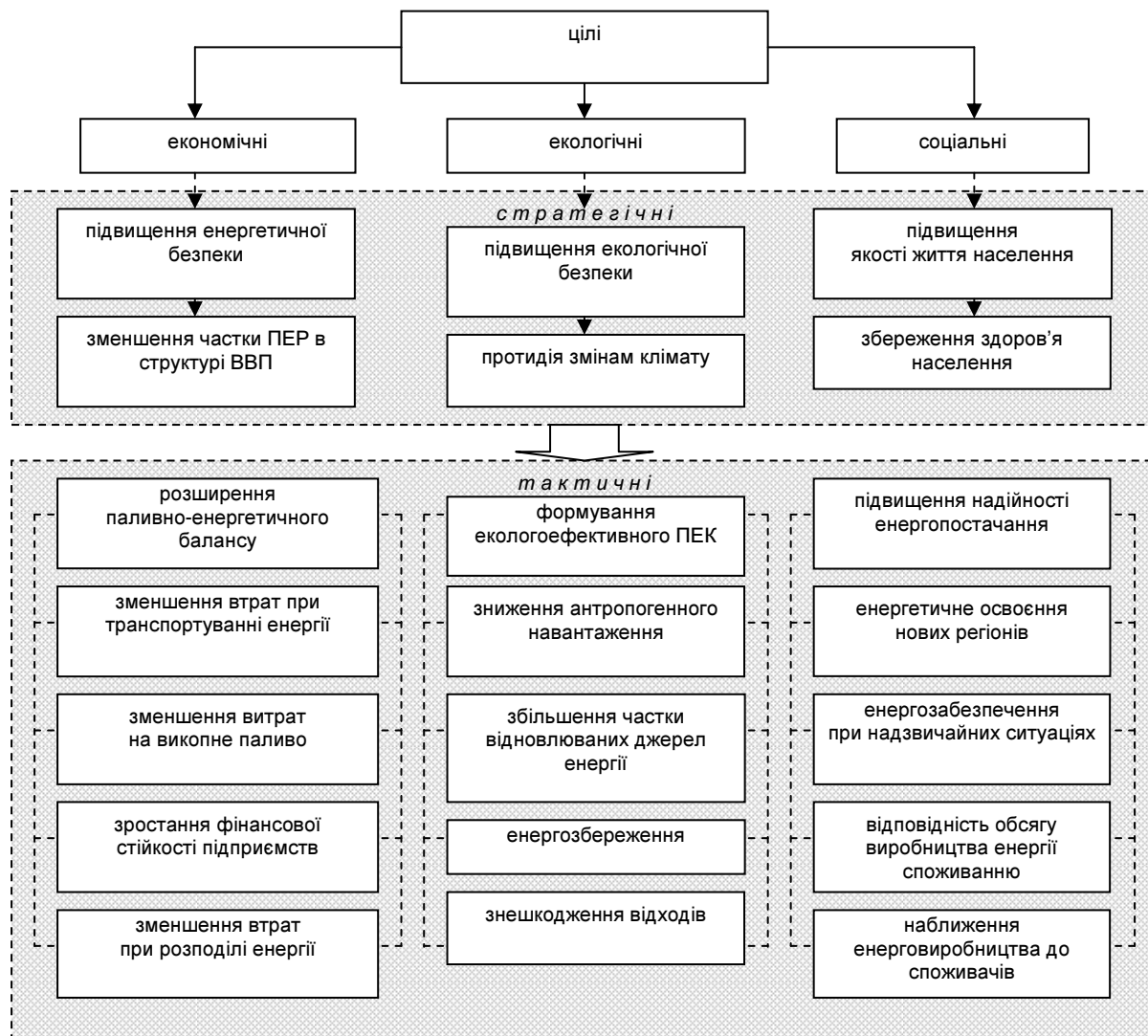


Рис. 1. Ієрархія цілей використання відновлюваних джерел енергії

Стратегічними цілями використання відновлюваних джерел енергії і місцевих видів палива можна визначити:

- зниження рівня антропогенного навантаження на навколишнє середовище при зростанні споживання енергії;
- протидія змінам клімату за умови задоволення попиту на енергоресурси;
- збереження здоров'я населення шляхом зниження темпів забруднення навколишнього середовища викидами від спалювання традиційних енергоресурсів та нейтралізацією відходів тваринництва і рослинництва;
- підвищення якості життя населення;

—зниження залежності економіки країни від нафтогазового сектору та зменшення частки паливно-енергетичних ресурсів в структурі валового внутрішнього продукту

Стратегічні цілі розвитку використання відновлюваних джерел енергії розгортаються в тактичні, що фіксують великі блоки дій щодо досягнення перших. Серед тактичних цілей можна виділити:

- раціональне використання і, відповідно, зниження темпів росту споживання викопного палива;

— зменшення втрат при розподілі та транспортуванні електроенергії і палива;
 — розширення і оптимізація паливно-енергетичного балансу за рахунок використання нових видів палива передбачає розробку і запровадження економічного механізму ефективної конкуренції взаємозамінних енергоносіїв.

— підвищення рівня енергетичної безпеки країни та регіонів;

— підвищення рівня надійності енергопостачання за рахунок його максимального наближення до споживача.

Реалізація цілей використання відновлюваних джерел енергії дозволить реалізувати внутрішній енергетичний та економічний потенціал держави. Економічний потенціал відновлюваної енергетики залежить від існуючих економічних умов, наявності, вартості і якості запасів біомаси та регіональних особливостей утворення.

Тактичні цілі регіональної біоенергетичної політики передбачають реалізацію наступних завдань:

— введення системи штрафів і надбавок до тарифів в залежності від виявлення резервів економії енергії та екологічної чистоти енергії, яка виробляється;

— пільгове (безвідсоткове) кредитування програм по біоенергетиці;

Механізм реалізації біоенергетичної концепції потребує обов'язкової наявності трьох основних складових: достатній рівень енергоефективної сировини, науково-технічний капітал (наявність технологій для енергетичного використання біомаси) та фінансовий капітал, необхідний для розвитку і управління енергетичним комплексом (рис. 2).

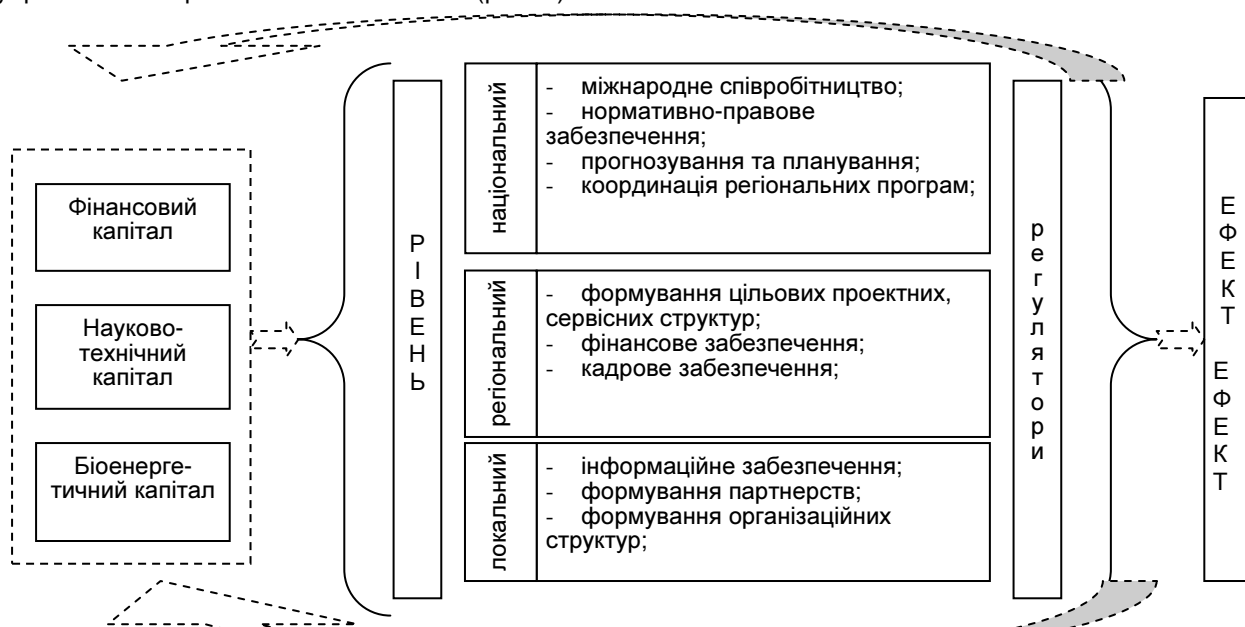


Рис. 2. Механізм реалізації біоенергетичної концепції

Достатній для енергетичного використання обсяг різних видів біомаси є у всіх регіонах України. Формування біоенергетичного капіталу за рахунок потенціалу біомаси, що не використовується іншими секторами економіки та його спрямування на енергозабезпечення регіонів є перспективним напрямом диверсифікації енергетичного балансу України. Серед факторів, що можуть збільшити обсяг біоенергетичного капіталу є підвищення урожайності зернових культур, організація швидкоростучих енергетичних плантацій (тополі, верби, міскантусу) [8, с. 15].

Що стосується другої складової – науково-технічного капіталу, то в регіоні налагоджено виробництво високоефективних водогрійних та опалювальних котлів на ВАТ «Південтеплоенергомонтаж», ВАТ «Рівненський завод «Газотрон», ТОВ НВО «Екотех», ТОВ «Котлозавод «Кригер», ВАТ «Агротепломаш», КП «Житомирський ремонтно-механічний завод» та ін. Більша частина з них працюють на низькокалорійних видах палива (дровах, щепі, торфобрикетах, паливних гранулах, відходах лісового господарства та сільськогосподарського виробництва і т. ін.) [6].

Основним стримуючим фактором в механізмі реалізації біоенергетичної концепції є відсутність необхідного обсягу стартового фінансового капіталу та невідповідність між національними та регіональними програмами розвитку відновлюваних джерел енергії [5].

Механізм реалізації біоенергетичної концепції передбачає розробку нових та використання вже існуючих генеруючих об'єктів енергопостачання для використання біомаси з врахуванням розміщення ресурсного потенціалу біомаси, соціально-економічного розвитку регіонів, стану їх енергозабезпечення.

Висновки з проведеного дослідження. Проблеми енергозабезпечення та енергозбереження є найбільш актуальними в Україні. Зовнішні та внутрішні загрози енергетичній безпеці зумовлюють необхідність наукового обґрунтування основних заходів спрямованих на зниження рівня енергетичної залежності країни. Пріоритетними напрямками формування енергетичної незалежності країни слід вважати підвищення рівня використання власних біоенергетичних ресурсів. Аналіз напрямів розвитку біоенергетики дозволив визначити ієрархію цілей використання відновлюваних джерел енергії та механізм їх реалізації.

Перспективами подальших досліджень щодо піднятої проблеми є розробка напрямів створення стійкої і здатної до саморегулювання системи забезпечення регіональної енергетичної безпеки з урахуванням оптимізації територіальної структури виробництва і споживання паливно-енергетичних ресурсів (як відновлюваних, так і невідновлюваних).

Бібліографічний список

1. Альтернативна енергетика як фактор підвищення конкурентоспроможності України на світовій арені [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uzep.com.ua/index.php/ru/articles/60-energy>.
2. Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення / [за заг. ред. А. І. Шевцова] ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Дніпропетр. філ. – Дніпропетровськ : Пороги, 2002. – 264 с.
3. Задыхайло Д. В. Мобилизационная стратегия экономического развития в контексте правового хозяйственного порядка: постановка вопроса / Д. В. Задыхайло // Вестник Академии правовых наук Украины. – 2007. – № 1 (48). – С. 158-168.
4. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/law/03_nbu.html
5. Кузык Б. Н. Глобальная энергоэкологическая революция XXI века / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : Институт экономических стратегий, 2007. – 200 с.
6. Рожко А. О. Сталий розвиток України в контексті використання відновлювальних та нетрадиційних джерел енергії / А. О. Рожко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.confcontact.com/2007may/1_rozhko.htm.
7. Серета Л. О. Проблеми енергетичної безпеки України у контексті трансформації європейського енергетичного ринку / Л. О. Серета // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 205-214.
8. Энергия биомассы: использование местных видов топлива в Республике Беларусь и за рубежом – Устойчивое развитие на местном уровне. – Минск : Общественное объединение «Экопроект», 2005. – 30 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ecoproject.by/files/publications/283_726.pdf

Анотація

Стаття присвячена дослідженню питання енергетичної безпеки держави. Особлива увага приділена вивченню стану використання альтернативних джерел енергії. Підкреслюється необхідність використання власних біоенергетичних ресурсів для енергозабезпечення держави. Визначено основні цілі та механізм реалізації біоенергетичної концепції.

Ключові слова: енергетична безпека, альтернативні джерела енергії, паливно-енергетичні ресурси, біоенергетика, біомаса.

Аннотация

Статья посвящена исследованию вопроса энергетической безопасности государства. Особенное внимание уделено изучению состояния использования альтернативных источников энергии. Подчеркивается необходимость использования собственных биоэнергетических ресурсов для энергообеспечения государства. Определены основные цели и механизм реализации биоэнергетической концепции.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, альтернативные источники энергии, топливно-энергетические ресурсы, биоэнергетика, биомасса.

Annotation

The article is sanctified to research of question of power safety of the state. The special attention is spared to the study of the use of alternative energy sources. The necessity of the use of own bioenergy resources is underlined for power providing of the state. It is underlined. Primary purposes and mechanism of realization of bioenergy conception are certain.

Key words: power safety, alternative energy sources, fuel and energy resources, bioenergetics, biomass.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 330.43

*Iwaszczuk N.,
AGH University of Science and Technology,
Orłowska-Puzio J.,
University of Rzeszow,
Zima P.,
BNP Paribas Bank Polska SA*

ДОСЛІДЖЕННЯ ОПЦІОНІВ ТИПУ QUANTO З МЕТОЮ ПРИСТОСУВАННЯ ЇХНІХ ПАРАМЕТРІВ ДО СТРАТЕГІЇ ХЕДЖУВАННЯ ІНВЕСТОРА

Постановка проблеми. Опціони типу quanto (quantity-adjusting options) – це опціони з фіксованою ціною базового активу та фіксованим валютним курсом. Метою їхньої розробки було, передусім, вирішення проблеми валютного ризику, який часто загрожує суб'єктам господарювання. Опціони quanto надають їхнім утримувачам право на купівлю або продаж деякої кількості іноземних цінних паперів (товарів, сировини чи інших базових інструментів) за узгодженою ціною та фіксованим валютним курсом, у певний момент або проміжок часу, в залежності від стилю їхнього виконання, відповідно європейського чи американського. Такі деривативи страхують їхнього утримувача не тільки від ризику валютного курсу, але й від ризику змін ціни базового інструменту.

Однак, як відомо, характерною рисою усіх опціонів є ціна, яку необхідно заплатити за такий дериватив, і право, яке з нього випливає. У випадку високої ціни, використання такого опціону у стратегії хеджування може не принести результатів або навіть призвести до певних втрат. Тому дуже важливо вміти обчислити ціну опціону і встановити так його параметри (на які інвестор може мати вплив), щоб реалізація стратегії хеджування принесла принаймні нульовий ефект, тобто захистила від небажаних змін ціни базового інструменту та пов'язаного з ним валютного курсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опціони quanto почали досліджувати ще у 1993 році Д. Беббель та К. Лоуренс [1]. Досліджуючи у 1995 році ефективність хеджінгових інструментів Т. Го, Т. Степлтон і М. Субрагман'ям показали, що опціони типу quanto з правом продажу забезпечують кращий захист зверху (щодо ціни та курсу), ніж стандартні опціони продажу, оскільки вони враховують ефект кореляції між обмінним курсом та ціною іноземного активу [2]. За аналогією можна стверджувати, що опціони quanto з правом купівлі забезпечують кращий захист знизу (щодо ціни та курсу), ніж стандартні опціони купівлі. Отже, стандартні опціони на іноземні активи або на обмінні курси є менш ефективними, а тому дорожчими інструментами порівняно з опціонами quanto. У 1992 р. Е. Рейнер здійснив оцінювання опціонів quanto та описав способи їхнього хеджування [3]. 1993 року Дравід, Річардсон та Сан застосували метод оцінювання таких деривативів для визначення цін варантів, виставлених на фондовий індекс Nikkei, і здійснили тестування цієї формули з використанням актуальних ринкових даних [4, с. 468]. Дж. Гуанг, М. Субрагман'ям та Г. Йу у 1995 році запропонували свій спосіб оцінювання опціонів quanto американського стилю виконання [5]. Питанням оцінювання та застосування цього виду опціонів були також присвячені роботи інших авторів, в тому числі [6 – 9]. Проте питання, пов'язане з опціонами типу quanto є досить актуальним, а тому потребує подальшого поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Основним завданням даної статті є дослідження процесів ціноутворення опціонів типу quanto європейського стилю виконання, а також впливу змін їхніх параметрів на ціну цього деривативу, з метою правильного вибору його специфікації. Такий вибір визначається потребою створення опціонної стратегії хеджування відповідних видів ризику у діяльності підприємства, інституції чи індивідуального інвестора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Опціони quanto найчастіше зустрічаються в обігу на валютних ринках і виставляються на ціну одного базового активу, з можливістю її конвертування в іншу валюту, за гарантованим обмінним курсом. Наприклад, японський імпортер нафти, який має справу з нестабільністю ціни на нафту, вираженої в американських доларах, а також з непевністю щодо обмінного курсу доларів на єни, просто купує опціон типу quanto з правом купівлі, щоб застрахуватися від зростання ціни нафти, причому одночасно фіксуючи обмінний курс долар–єна. Вони належать до групи небагатьох найпопулярніших екзотичних опціонів, що продаються не тільки

на позабіржових ринках, але й також на організованих біржах світу. Наприклад, біржа American Stock Exchange почала торгувати цими похідними інструментами ще у 1992 році.

Опціони quanto, аналогічно до опціонів на іноземні акції та опціонів на валютний курс, пов'язаний з акцією, виставляються на активи, виражені в іноземній валюті щодо вітчизняної валюти. Однак між ними є одна істотна відмінність, а саме, опціони quanto передбачають фіксований обмінний курс, а опціони на іноземні акції – цього не передбачають, тобто під час остаточного розрахунку використовується ринковий обмінний курс.

Опціони є предметами обігу як біржового, так і позабіржового ринку. Вони є привабливими як для інвесторів, котрі намагаються обмежити ризик, так і для тих, котрі шукають можливості отримати дохід. Однак головною проблемою при здійсненні операцій з опціонами є правильний вибір їхніх параметрів, які безпосередньо впливають на опціонну премію.

Відомо, що характерною рисою опціонів, яка відрізняє їх від інших похідних інструментів, є функція виплати та опціонна премія. Слід зазначити, що модель Блека-Шоулса [10], яка найчастіше становить основу для формул оцінювання різних видів опціонів європейського стилю виконання, прямо залежить від функції виплати опціону, за якою найчастіше здійснюється розрахунок між емітентом та утримувачем опціону, на користь останнього.

Функція виплати опціону *quanto*, виражена у вітчизняній валюті має наступний вигляд [4, с. 469]:

– для опціону купівлі:

$$W_{call} = \bar{I}_2 \max [I_1 - K_f, 0] \quad (1)$$

– для опціону продажу:

$$W_{put} = \bar{I}_2 \max [K_f - I_1, 0], \quad (2)$$

де I_1 – ціна іноземної акції (або іншого базового інструменту) у момент реалізації опціону, виражена в іноземній валюті;

K_f – ціна виконання опціону, виражена в іноземній валюті;

\bar{I}_2 – наперед узгоджений валютний курс, виражений у вітчизняній валюті за одиницю іноземної валюти.

З метою визначення ціни таких опціонів (опціонної премії), вираженої в іноземній валюті, можна використати наступні формули [4, с. 470-476]:

– для опціонів з правом купівлі:

$$Q_{call}^f = \bar{I}_2 I_2' \left\{ I_1 \exp \left[(r_f - g_1 - r - \rho \sigma_1 \sigma_2) \tau \right] N \left[d_{1f} - \rho \sigma_2 \sqrt{\tau} \right] - K_f \exp \left[-r \tau \right] N \left[d_f - \rho \sigma_2 \sqrt{\tau} \right] \right\}, \quad (3)$$

$$d_f = \frac{\ln(I_1/K_f) + (r_f - g_1 - \sigma_1^2/2) \tau}{\sigma_1 \sqrt{\tau}}, \quad (4)$$

$$d_{1f} = d_f + \sigma_1 \sqrt{\tau}, \quad (5)$$

– для опціонів з правом продажу:

$$Q_{put}^f = \bar{I}_2 I_2' \left\{ K_f \exp \left[-r \tau \right] N \left[- (d_f - \rho \sigma_2 \sqrt{\tau}) \right] - I_1 \exp \left[(r_f - g_1 - r - \rho \sigma_1 \sigma_2) \tau \right] N \left[- (d_{1f} - \rho \sigma_2 \sqrt{\tau}) \right] \right\}, \quad (6)$$

де g_1 – ставка доходу іноземної акції (іншого базового інструменту);

I_2' – обернений валютний курс;

σ_1 – змінність ціни іноземної акції;

σ_2 – змінність обмінного курсу;

$\tau = T - t$ – час до погашення опціону;

T – максимальний термін дії опціону («час життя опціону»);

t – час, що минув від моменту продажу опціону на первинному ринку;

r – фіксована відсоткова ставка без ризику у даній країні;

r_f – фіксована відсоткова ставка без ризику у країні валюти;

$N[\cdot]$ – дистрибуанта нормального розподілу випадкової змінної;

$\rho = \rho(I_1, I_2)$ – коефіцієнт кореляції між базовим інструментом та обмінним валютним курсом.

Оскільки ціна опціону в (3), (6) є виражена в іноземній валюті, то легко знайти відповідну ціну такого опціону, виражену у вітчизняній валюті. Для цього слід поділити формули (3), (6) на обернений валютний курс I'_2 . Тоді отримаємо такі формули для визначення ціни:

– опціону з правом купівлі:

$$Q_{call} = \bar{I}_2 e^{-r\tau} \left[I_F N(d_{1F}) - K_f N(d_{2F}) \right], \quad (7)$$

$$I_F = I_1 \exp \left[-(g_1 - r_f)\tau - \rho\sigma_1\sigma_2\tau \right], \quad (8)$$

$$d_{2F} = \frac{\ln(I_F/K_f) - \sigma_1^2\tau/2}{\sigma_1\sqrt{\tau}}, \quad (9)$$

$$d_{1F} = d_{2F} + \sigma_1\sqrt{\tau}, \quad (10)$$

– опціону з правом продажу:

$$Q_{put} = \bar{I}_2 e^{-r\tau} \left[K_f N(-d_{2F}) - I_F N(-d_{1F}) \right]. \quad (11)$$

На формування ціни опціону quanto впливають два додаткові фактори, зокрема коефіцієнт кореляції та значення валютного курсу. У міру зменшення значення коефіцієнта кореляції розмір опціонної премії за опціоном купівлі зростатиме, тоді як опціонна премія за опціоном продажу зменшуватиметься, тобто маємо протилежну залежність, ніж для опціонів, виставлених на валютний курс, пов'язаний з акцією.

Знайдемо ціну опціону, виставленого на акцію німецької корпорації XYZ, з терміном дії 1 рік і ціною виконання 45 євро, який продається на первинному ринку. Відсоткова ставка без ризику в Україні становить 10%, у Німеччині – 4%, актуальний ринковий курс акції – 45€, дивідендна ставка – 2%, змінність базового активу – 10%, узгоджений валютний курс становить 10,60 грн/€, тоді як актуальний обмінний курс дорівнює 10.53 грн/€, його змінність сягає 20%, коефіцієнт кореляції між дохідністю акції та валютним курсом становить 20%. Підставляючи у формули (3) – (6) такі дані:

$$I_1 = 45\text{€}, K_f = 45\text{€}, I_2 = 10.53 \text{ грн/€}, \bar{I}_2 = 10.60 \text{ грн/€},$$

$$r = 0.1, r_f = 0.04, \tau = 1, \sigma_1 = 0.10, \sigma_2 = 0.20, g_1 = 0.02, \rho = 0.20,$$

$$\text{отримуємо: } I'_2 = 1/I_2 = 1/10.53 = 0.095 \text{ €/\грн.},$$

$$d_f = \frac{\ln(45/45) + (0.04 - 0.02 - 0.1^2/2) \cdot 1}{0.1\sqrt{1}} = \frac{\ln(1) + 0.015}{0.1} = \frac{0.0 + 0.015}{0.1} = 0.15,$$

$$d_{1f} = 0.15 + 0.1\sqrt{1} = 0.25.$$

Ціни опціонів quanto (купівлі та продажу) в іноземній валюті (в євро) дорівнюють, відповідно:

$$Q_{call}^f = 10.60 \cdot 0.095 \left\{ 45 \exp \left[(0.04 - 0.02 - 0.1 - 0.2 \cdot 0.1 \cdot 0.2) \cdot 1 \right] N \left[0.25 - 0.2 \cdot 0.2 \sqrt{1} \right] - 45 \exp \left[-0.1 \cdot 1 \right] N \left[0.15 - 0.2 \cdot 0.2 \sqrt{1} \right] \right\} = 1.007 \left\{ 45 \cdot \exp \left[-0.084 \right] \cdot N(0.21) - 45 \cdot \exp \left[-0.1 \right] \cdot N(0.11) \right\} = 1.007 \{ 45 \cdot 0.9194 \cdot 0.5832 - 45 \cdot 0.9048 \cdot 0.5438 \} = 1.007 \cdot 0.0442 = 0.0445 \text{ EUR},$$

$$Q_{put}^f = 10.60 \cdot 0.095 \left\{ -45 \exp \left[(0.04 - 0.02 - 0.1 - 0.2 \cdot 0.1 \cdot 0.2) \cdot 1 \right] N \left[-0.25 + 0.2 \cdot 0.2 \sqrt{1} \right] + 45 \exp \left[-0.1 \cdot 1 \right] N \left[-0.15 + 0.2 \cdot 0.2 \sqrt{1} \right] \right\} = 1.007 \left\{ -45 \cdot \exp \left[-0.084 \right] \cdot N(-0.21) + 45 \cdot \exp \left[-0.1 \right] \cdot N(-0.11) \right\} = 1.007 \{ -45 \cdot 0.9194 \cdot 0.4168 + 45 \cdot 0.9048 \cdot 0.4562 \} = 1.007 \cdot 0.0296 = 0.0298 \text{ EUR}.$$

Натомість, підставляючи дані у формули (7) – (11), отримуємо ціни таких опціонів, виражені в українській валюті (у грн):

$$I_F = 45 \exp \left[-(0.02 - 0.04) \cdot 1 - 0.2 \cdot 0.1 \cdot 0.2 \cdot 1 \right] = 45 \exp \left[-0.016 \right] = 45 \cdot 0.8521 = 38.3445,$$

$$d_{2F} = \frac{\ln(I_F/K_f) - \sigma_1^2 \tau / 2}{\sigma_1 \sqrt{\tau}} = \frac{\ln(45/45) - 0.2^2 \cdot 1 / 2}{0.1 \sqrt{1}} =$$

$$\frac{\ln(1) - 0.02}{0.1} = \frac{0.0 - 0.02}{0.1} = -0.2,$$

$$d_{1F} = d_{2F} + \sigma_1 \sqrt{\tau} = -0.2 + 0.1 \sqrt{1} = -0.1,$$

$$Q_{call} = 10.60 \exp \left[-0.1 \cdot 1 \right] \cdot \left\{ 37.49 \cdot N(-0.1) - 45 \cdot N(-0.2) \right\} = 10.60 \cdot 0.9048 \cdot \{ 37.49 \cdot 0.4602 - 45 \cdot 0.3307 \} = 11.9503 \text{ грн},$$

$$Q_{put} = 10.60 \exp \left[-0.1 \cdot 1 \right] \cdot \left\{ -37.49 \cdot N(0.1) + 45 \cdot N(0.2) \right\} = 10.60 \cdot 0.9048 \cdot \{ -37.49 \cdot 0.5398 + 45 \cdot 0.5793 \} = 55.9341 \text{ грн}.$$

Більш точні розрахунки, проведені за допомогою програми Mathematica, дали нам такі результати: у табл. 1 наведено ціни опціонів з правом купівлі, в залежності від змін ціни виконання та курсу виконання.

Таблиця 1

**Залежність ціни опціону quanto типу купівлі (грн.)
від ціни виконання та курсу виконання**

Курс виконання/ ціна виконання	40 €	42 €	44 €	46 €	48 €	50 €
10.30 грн/€	54.96	36.54	21.12	10.29	4.14	1.36
10.40 грн/€	55.51	36.89	21.33	10.39	4.18	1.38
10.50 грн/€	56.08	37.25	21.53	10.49	4.22	1.39
10.60 грн/€	56.58	37.60	21.74	10.59	4.26	1.41
10.70 грн/€	57.11	37.96	21.94	10.69	4.30	1.42
10.80 грн/€	57.64	38.31	22.15	10.79	4.34	1.43
10.90 грн/€	58.18	39.67	22.35	10.89	4.38	1.45

Як видно з отриманих результатів, чим нижча ціна виконання, тим вищою буде опціонна премія. Це можна пояснити тим, що утримувач опціону має можливість купити базовий інструмент за нижчою ціною, ніж встановилася на ринку спот, при врахуванні актуального валютного курсу. І це логічно. Натомість зростання обмінного валютного курсу, яке не є корисним для утримувача такого опціону, також призводить до зростання ціни опціону quanto. Тому цей параметр потрібно обирати досить обережно.

Ще одним параметром, на який може мати вплив інвестор строкового ринку, є термін дії опціону. Як видно із даних табл. 2 зростання терміну дії призводить до подорожчання опціонів. І це зрозуміло, адже ризик непередбачуваних змін на ринку спот базового інструменту та на валютному ринку зростатиме, оскільки складно передбачити події у так далекій перспективі часу. А це дуже важливо для опціонів європейського стилю виконання, які розглядаються у даній роботі. Для опціонів американського стилю виконання, які можна реалізувати у будь-який момент часу протягом дії опціону, ця залежність не буде так яскраво виражена. Однак слід пам'ятати, що такі опціони є значно дорожчими від європейських опціонів, які можна реалізувати лише у день їхнього погашення.

Таблиця 2

**Залежність ціни опціону quanto типу купівлі (грн.)
 від ціни базового активу та терміну дії опціону**

Термін дії опціону/ ціна базового активу	42 €	44 €	46 €	48 €	50 €	52 €
0.2 року	0.66	4.70	16.08	34.00	54.52	75.54
0.4 року	2.53	8.58	20.28	36.92	56.38	76.94
0.6 року	4.62	11.82	23.73	39.74	58.43	78.46
0.8 року	6.71	14.68	26.76	42.39	60.51	80.06
1.0 рік	8.75	17.29	29.49	44.87	62.56	81.69

Проведено також дослідження впливу ціни спот базового інструменту на опціонну премію. Зрозуміло, що при фіксованій ціні виконання на рівні 45€, у міру зростання ціни спот базового інструменту ціна опціону теж зростатиме. Однак інвестор не має впливу на вибір цього параметру.

Якщо розглядати стратегії управління валютним ризиком, то слід зазначити, що валютні опціони з правом купівлі частіше використовуються імпортерами, оскільки дають змогу, у разі несприятливих умов на спотовому валютному ринку, отримати деяку виплату, реалізуючи опціони, що забезпечують від такого виду ризику. Тоді понесені втрати від зростання курсу іноземної валюти можна компенсувати за допомогою правильно збудованої опціонної стратегії хеджування.

Натомість експортерів продукції, які отримують оплату за доставлені товари чи послуги в іноземній валюті, більш непокоїть спадання курсу цієї валюти. Тому для них більш цікавими можуть виявитися опціони з правом продажу. Ми дослідили як реагуватимуть ціни опціонів quanto з правом продажу на зміну ціни виконання (при ціні спот 45€) (табл. 3).

Таблиця 3

**Залежність ціни опціону quanto типу продажу (грн.)
 від ціни виконання та курсу виконання**

Курс виконання/ ціна виконання	40 €	42 €	44 €	46 €	48 €	50 €
10.30 грн/€	0.91	3.74	10.53	22.28	38.23	56.71
10.40 грн/€	0.92	3.77	10.63	22.49	38.60	57.26
10.50 грн/€	0.93	3.81	10.73	22.71	38.97	57.81
10.60 грн/€	0.94	3.84	10.83	22.93	39.34	58.36
10.70 грн/€	0.95	3.88	10.94	23.14	39.72	58.91
10.80 грн/€	0.96	3.92	11.04	23.36	40.09	59.46
10.90 грн/€	0.97	3.96	11.14	23.58	40.46	60.01

Як видно із даних табл. 3, зростання ціни виконання призводить до зростання опціонної премії. Це пояснюється тим, що у разі виконання опціону утримувач матиме змогу продати наявний у нього (або придбаний напередодні) базовий інструмент за вищою ціною, а емітент буде зобов'язаний його придбати. Вищий потенційний прибуток утримувача опціону означає теж вищі його витрати на придбання опціону. Така ж залежність спостерігається і під впливом зростання валютного курсу, який

у парі з високою ціною виконання принесе утримувачу опціону ще вищий дохід. Отже, як бачимо, такі опціони можуть успішно використовуватися експортерами, а також інвесторами, які мають у своєму портфелі іноземні активи, особливо акції іноземних корпорацій.

Вплив часу до моменту закінчення дії опціону, а також ціни спот базового інструменту на опціонну премію опціону з правом продажу базового інструменту показано у табл. 4.

Таблиця 4

**Залежність ціни опціону quanto типу продажу (грн.)
від ціни базового активу та терміну дії опціону**

Термін дії опціону/ ціна базового активу	38 €	40 €	42 €	44 €	46 €	48 €
0.2 року	71.94	50.90	30.46	13.43	3.74	0.60
0.4 року	69.77	49.24	30.37	15.48	6.24	1.93
0.6 року	67.78	48.04	30.53	16.92	8.02	3.22
0.8 року	66.02	47.11	30.71	18.00	9.40	4.35
1.0 рік	64.46	46.36	30.88	18.86	10.51	5.34

Як видно з отриманих результатів, дія часу не так виразно впливає на ціну такого опціону і в деяких випадках може бути оберненою.

Слід тут відзначити, що опціони можуть продаватися на вторинному ринку протягом їхньої дії, а тому час до погашення T не обов'язково співпадатиме з «часом життя опціону T ». Більше того, ціна опціону на вторинному ринку теж змінюватиметься під впливом змін різних ринкових параметрів. А тому у випадку купівлі такого опціону на вторинному ринку слід також досліджувати процес його ціноутворення та підбирати такі параметри, на які інвестор має вплив, щоб реалізувати закладену мету створення опціонної стратегії хеджування.

Зміни ціни спот базового інструменту (при ціні виконання, зафіксованій на рівні 45 €) матимуть обернений вплив на опціонну премію, у порівнянні з опціоном купівлі. Тобто, при зростанні ціни спот вище від ціни виконання можливість продати базовий інструмент за нижчою ціною не буде використана утримувачем опціону, оскільки принесе йому втрати. А тому такий опціон буде тим дешевший, чим далі від ціни виконання знаходитиметься ціна спот базового інструменту (у напрямку зростання).

Висновки з проведеного дослідження. Опціони quanto найчастіше використовуються з метою хеджування зовнішньоекономічної діяльності. Ми дослідили залежність цін таких опціонів (типу купівлі та типу продажу) від ціни базового активу, терміну дії опціону, а також від ціни та курсу виконання. Отримані результати представлено у табличному вигляді, що дає змогу швидко вибрати необхідні параметри опціону, який можна використати для хеджування позиції інвестора. При цьому слід зазначити, що покупець опціону quanto може отримувати прибуток як від сприятливих змін цін базового активу, так і від сприятливих змін валютного курсу, причому така стратегія хеджування захищає його від двох видів ризику одночасно: від несприятливих для нього коливань і ціни базового інструменту, і валютного курсу, пов'язаного з ним.

Бібліографічний список

1. Babbel D. F. Quantity-Adjusting Options and Forward Contracts / D. F. Babbel, K. Laurence // The Journal of Financial Engineering. – 1993. – № 2 (2). – P. 89-126.
2. Ho T. S. Correlation Risk, Cross-market Derivative Products and Portfolio Performance / Ho T. S., Stapleton R. C., Subrahmanyam M. G. // Journal of European Financial Management. – 1995. – № 1 (2). – P. 105-124.
3. Reiner E. Quanto Mechanics / From Black-Scholes to Blackholes / E. Reiner. – New Frontiers in Options, RISK Magazine Ltd. – P. 147-154.
4. Zhang P. Exotic Options. A Guide to Second Generation Options. World Scientific / P. Zhang. – Singapore, New Jersey, London, Hong Kong, 2001. – 692 p.
5. Huang J. Pricing and Hedging American Options: A Recursive Integration Method / Huang J., Subrahmanyam M., Yu G. // Review of Financial Studies. – 1995. – Vol. 9. – P. 277-300.
6. Gudaszewski W. Wycena wieloczynnikowych opcji egzotycznych / W. Gudaszewski, A. Lukojc // Rynek Terminowy. – 2004. – Vol. 2. – P. 12-22.
7. Pruchnicka-Grabias I. Egzotyczne opcje finansowe / I. Pruchnicka-Grabias. – CeDeWu, Warszawa, 2006. – 232 p.

8. Іващук Н. Л. Ринок деривативів: економіко-математичне моделювання процесів ціноутворення : [монографія] / Н. Л. Іващук. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 472 с.

9. Іващук Н. Л. Моделювання цін опціонів з фіксованою ціною базового активу та фіксованим валютним курсом / Н. Л. Іващук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2009. – № 657. – С. 212-221.

10. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. J. Scholes // Journal of Political Economy. – 1973. – Vol. 3, № 81. – P.637-654.

Анотація

У статті проведено дослідження функції виплати та процесів ціноутворення опціонів типу quanto. Досліджено вплив на ціну опціону тих параметрів, які інвестор може вибрати, що дає змогу збудувати ефективну стратегію хеджування як для експортерів, так і для імпортерів продукції. Отримані результати представлено у табличному вигляді, що полегшує вибір параметрів опціону.

Ключові слова: деривативи, ризик, хеджування, опціони, функція виплати, базовий інструмент, опціонна премія.

Аннотация

В статье проведено исследование функции выплаты и процессов ценообразования опционов типа quanto. Проведены исследования влияния на цену опциона тех параметров, которые инвестор может выбрать, что дает возможность построить эффективную стратегию хеджирования как для экспортеров, так и для импортеров продукции. Полученные результаты представлены в табличной форме, что облегчает выбор параметров опциона.

Ключевые слова: деривативы, риск, хеджирование, опционы, функция выплаты, базовый инструмент, опционная премия.

Annotation

In this paper we study the payment function and pricing process of the quanto option. We investigated the effect on the option price of the parameters that an investor can choose. This makes it possible to build an effective hedging strategy for both exporters and importers of products. The results are presented in tabular form, which facilitates the selection of the option parameters.

Key words: derivatives, risk, hedging, options, payment function, underlying asset, option premium.

УДК 351.815

**Дзядикувич Ю.В.,
д.т.н., професор
Крайняк О.К.,
к.е.н., доцент кафедри
кафедра інженерного менеджменту
Тернопільський національний економічний університет**

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ПАСАЖИРСЬКИХ АВТОПЕРЕВЕЗЕНЬ

Постановка проблеми. За останні 20 років у транспортному секторі господарського комплексу України відбулися значні зміни, що стали основою для формування нового механізму державного управління автомобільними пасажирськими перевезеннями, який сприяв виникненню ринку автотранспортних послуг. Він ґрунтується на таких економічних принципах: конкуренції; обґрунтованому кооперуванні; державному регулюванні з використанням економічних важелів [1; 2].

Із розвитком ринку автомобільних перевезень створюється принципово інше співвідношення регульованих і вільних відносин у автотранспортній галузі, значно зростають можливості, роль і місце конкуренції. Збільшення кількості учасників транспортного ринку призводить до виникнення конкурентного середовища і загострення конкурентних відносин, що стане у майбутньому важливим чинником досягнення світових стандартів якості у процесі виробництва та реалізації автотранспортних послуг.

Аналіз українського ринку автотранспортних послуг, який приведений у роботах [3-7], свідчить про те, що значна частина вітчизняних підприємців ще недостатньо використовують у своїй практиці теоретично обґрунтовані методи конкурентної боротьби, тому навіть наявність конкурентоспроможної

продукції та послуг не гарантує багатьом із них можливості їх реалізації. Така ситуація зумовлена, передусім, прорахунками у ринковій діяльності автопідприємств і неадекватним знанням мотивації споживачів на ринку, відсутністю практики впровадження ринкових методів регулювання процесів підвищення конкурентоспроможності підприємств. У транспортній галузі в цілому ринкові заходи у сфері послуг, у тому числі й в пасажирських перевезеннях, значно поступаються виробництву, що обумовлюється об'єктивними чинниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку автоперевезень присвячені роботи В. О. Бакуменка, А. О. Дегтяря, О. К. Долгальнової, В. М. Лобаса, Г. І. Міщенко, С. О. Тульчинської, О. І. Черниш, М. М. Шутова та інших.

Водночас ступінь висвітлення теоретичних положень і науково-теоретичних розробок щодо розвитку автомобільних перевезень потребує подальшого глибокого вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є наукове обґрунтування напрямів покращення розвитку автотранспортних пасажирських перевезень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Швидкому розвитку конкуренції на автотранспорті перешкоджають такі чинники: слабе технічне оснащення підприємств, недостатньо розвинена мережа комунікацій, висока ступінь спрацювання основних виробничих фондів. Пом'якшенню цих недоліків має сприяти впровадження гнучких форм організації господарської діяльності автопідприємств, орієнтація на потреби ринку, завершення процесів роздержавлення та приватизації. Як правило, до суто ринкових заходів починають звертатися у міру загострення конкуренції, зростання витрат, уповільнення або зниження темпів зростання продуктивності праці, погіршення якості послуг та інших подібних явищ.

Теоретично доведено і практично підтверджено, що найефективніше ринкова концепція спрацьовує тоді, коли вона використовується як комплекс заходів, які охоплює:

- детальне вивчення і прогнозування ринку;
- розробку методів впливу на ринок з метою просування послуг;
- запровадження ефективної цінової політики та застосування системи інформаційного забезпечення;

- аналіз діяльності персоналу фірми щодо його здатності працювати у ринкових умовах;

- визначення, як відбувається процес реалізації послуг, та настільки його оптимізації сприяє внутрішнє і зовнішнє середовище.

Незважаючи на наявність в економічній літературі значної кількості методичних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності, її не можна визначити в узагальненому вигляді як абсолютну величину, що утруднює вироблення стратегії і тактики дій виробників послуг. До того ж отримання об'єктивних оцінок конкурентоспроможності автотранспортних перевезень ускладнюється специфічністю властивостей послуги як товару.

Конкурентоспроможність автотранспортного підприємства проявляється як система із постійно взаємодіючих чинників, яка характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства щодо набуття та утримання впродовж певного часу конкурентної переваги. Таким чином, конкурентоспроможність характеризує не тільки ефективність виробничих процесів, але й динаміку пристосування підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища. Конкурентоспроможність виступає не тільки як результат, але й як поступальний процес, системна категорія [8].

Необхідно зазначити, що за останні десять років у сфері пасажирських автоперевезень прискорилося формування конкурентного середовища, але водночас виникла низка нових проблем [9].

По-перше, доступ іноземних перевізників на національні ринки транспортних послуг. При цьому використовуються законодавчі бар'єри у вигляді митних обмежень, посилення техніко-експлуатаційних вимог до рухомого складу тощо.

По-друге, посилення інтеграційних процесів і співробітництва між світовими лідерами на ринку пасажирських перевезень.

По-третє, посилилась необхідність регулювання конкурентних відносин, уникнення політики лобіювання інтересів лідерів.

По-четверте, стратегія і політика розвитку транспортного простору країни, використання його переваг та привабливих чинників спрямовуються у напрямку орієнтації на світові стандарти.

На вирішення названих проблем істотно впливає конкуренція, що виникає на ринку пасажирських послуг. За умов ринкової конкуренції споживачам пропонується ширший діапазон якості будь-якої послуги та у будь-який момент часу. Діапазон вільного вибору розширюється, а різноманітність та відтінки споживчих смаків задовольняються повніше. У сфері пасажирського транспорту в період формування ринкових відносин посилюється конкуренція при обслуговуванні пасажирів на альтернативних маршрутах та при роботі на одних і тих же сегментах ринку (перевезення туристів, відпускників, школярів, студентів, організованих груп і т. ін.), наданні ідентичних послуг (оформленні квитків "туди" й "назад", доставка квитків за адресою тощо).

Оскільки ринок пасажирських перевезень має суттєві відмінності від ринку товарів та послуг у інших галузях, ключовим критерієм у процесі реалізації транспортної продукції є користь, вигода, яку

має одержати клієнт, скориставшись послугами того чи іншого підприємства або фірми.

При оцінці вибору виду транспорту як необхідного елементу процесу прийняття рішення клієнтом слід мати на увазі, що вся інформація, що залучається для аналізу, має бути якісною, достовірною, гнучкою. Клієнти у значно більшій мірі, ніж підприємства та навіть конкуруючі транспортні галузі, визначають конкурентоспроможність пропонованих послуг. Саме потенційні пасажирів визначають їх цінові і якісні характеристики, встановлюють їхню відповідність своїм вимогам, уявленням і можливостям. Це означає, що споживачі також суттєво впливають на чинники конкурентоспроможності підприємств і активно взаємодіють з ними.

На наш погляд, конкурентоспроможність є таким результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг. Але наявність окремих конкурентних переваг не означає абсолютної переваги того чи іншого підприємства і не гарантує перемоги у конкурентній боротьбі. Конкурентна перевага у сфері послуг, як і у виробничому середовищі, досягається організацією та виконанням конкретних видів діяльності з метою створення певної цінності для пасажирів.

До конкурентних переваг підприємств чи фірм у сфері перевезення пасажирів відносяться: високий імідж фірми чи підприємства; кваліфікація та досвід працівників; висока якість послуг; вигідне місцезнаходження та розгалужена система філіалів; орієнтація на споживача та тісний контакт з клієнтами; ефективна реклама та сприятливі умови для реалізації послуг; краща матеріальна база тощо.

Проте у жодному з названих вище варіантів класифікація конкурентних переваг не є повною, оскільки оцінка підприємства чи транспортної галузі конкурентами, як правило, не співпадає з оцінками клієнтів та потенційних споживачів [3]. Справа у тому, що традиційні конкурентні стратегії відрізняються від маркетингових аспектів, де конкурентні позиції визначаються через сприйняття споживачами.

На нашу думку, як конкурентні переваги, так і конкурентний статус або позиція не повинні бути самоціллю ринкової стратегії автопідприємства.

Прагнення будь-що випередити суперників, коли це не викликано вищим рівнем задоволення потреб пасажирів порівняно з конкурентами, у довгостроковому періоді може навіть призвести до втрати підприємством своїх позицій. Утримання завойованої привабливої конкурентної позиції з боку споживачів, особливо на довгостроковий період, вимагає матеріальної підтримки з боку підприємства. Таким чином, конкурентноспроможним можна вважати те підприємство або фірму, яке володіє конкурентною перевагою та здатне сформулювати і захистити конкурентні позиції на цільовому ринку, максимально враховуючи конкретних груп пасажирів. Більш узагальнюючим терміном для характеристики стратегічної орієнтації поняття "базова стратегія конкуренції", бо саме вона є основою конкурентної поведінки підприємства та визначальною у виборі схеми забезпечення переваг над конкурентами [1].

У спеціальних дослідженнях процесу створення та зміцнення конкурентних переваг на ринку транспортних послуг для характеристики конкурентоспроможності виділяються якісні, кількісні та вартісні чинники, які відповідно враховуються клієнтами для задоволення їх потреб. Це означає, що для оцінки конкурентоздатності потрібно використовувати систему показників-характеристик таких груп:

- технічних – обумовлених станом техніки, технології і надання послуг;
- економічних – тобто формуючих ціну надання послуг;
- організаційних – зумовлених певними умовами перевезення та споживання послуг.

У зарубіжних і вітчизняних методиках неодмінною умовою конкурентоспроможності визначається орієнтація на запити клієнтів для переконання, що очевидні та непомітні переваги сприймаються клієнтами. Тільки за таких умов конкурентні переваги стануть реальними, виразними та істотними. Таких переваг бажано мати кілька.

У протилежному випадку, коли переваги мають конкуренти, організаційно-економічні заходи спрямовуються на досягнення таких самих параметрів обслуговування пасажирів.

Більшість фахівців у галузі транспорту висловлюють думку про те, що залежно від рівня попиту на пасажирські перевезення має бути відповідним чином визначена поведінка підприємств різних видів транспорту на певних напрямках і маршрутах.

У випадку, коли попит на окремі послуги зменшується, відповідні підрозділи транспортних підприємств мають ретельно проаналізувати причини такого відношення потенційних клієнтів та запропонувати заходи, які б забезпечили позитивні зміни у відношенні пасажирів до пропонованих послуг. Звичайно, не обійтись при цьому без поліпшення їх якості, зниження тарифів, перепідготовки спеціалістів, причетних до реалізації послуг, та матеріального і морального стимулювання їх праці.

У випадку виявлення потаємного попиту, коли пасажирів бажано скористатися конкретними транспортними послугами, однак за відсутності необхідного комфорту, зручного розкладу, наявності альтернативного транспорту на цих самих напрямках, більш прийнятних цін, вибирають інші види транспорту. У цьому випадку завдання маркетингу – створити сприятливіші умови шляхом підвищення якості послуг і цінових пільг, запропонувати комплекс заходів, який би позиціонував підприємство у відповідності до визначених мотивацій.

Аналіз вітчизняних і зарубіжних наукових досліджень із проблем формування ринку товарів і послуг та механізмів його регулювання свідчить про відсутній єдиний загальноприйнятий

методологічний підхід до оцінки конкурентоспроможності автопідприємств, що зумовлено певними чинниками [8].

По-перше, більшість популярних методик визначення конкурентоспроможності розроблені для оцінки товарів і практично є непридатними для транспортних послуг.

По-друге, існує істотна різниця між зарубіжними та вітчизняними методами з погляду урахування специфіки національної економічної системи.

По-третє, оцінка конкурентних переваг може здійснюватися на макро-, мезо-, мікрорівнях і з різною метою та неоднаковими фінансовими, трудовими та часовими ресурсами.

По-четверте, відсутністю класифікаційних систем параметрів для оцінки конкурентоспроможності послуг, у тому числі з урахуванням їх специфіки: сервісні, туристичні, логістичні тощо. Різні методичні підходи дослідження конкурентоспроможності транспортних організацій та методи її оцінки за спорідненістю можна об'єднати у кілька груп.

Сьогодні існують різні моделі органів регулювання та контролю діяльності підприємств пасажирського транспорту, які ефективно функціонують кожна у своїй країні. Зважаючи на проблеми реформування транспортної галузі України та особливості функціонування країн з перехідною економікою, жодну і цих моделей не можна повністю упроваджувати в Україні. Але, розробляючи нову ефективну модель органів регулювання та контролю за діяльністю підприємствами транспорту, можна використати переваги ринкових моделей.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі проведених досліджень можна зробити такі висновки:

1. В сучасних умовах швидкому розвитку конкуренції на транспорті у значній мірі перешкоджають: слабе технічне оснащення автопідприємств, недостатньо розвинена мережа комунікацій, висока ступінь оснащення основних виробничих фондів. Пом'якшення цих недоліків має сприяти впровадженню гнучких форм організації господарської діяльності автотранспортних підприємств, орієнтація на потреби ринку, завершення процесів роздержавлення та приватизації.

2. Найефективніше ринкова концепція спрацьовує тоді, коли вона використовується як комплекс заходів, який охоплює: детальне вивчення і прогнозування ринку; розробку методів впливу на ринок із метою просування послуг; запровадження ефективної цінової політики; застосування системи інформаційного забезпечення; аналіз діяльності персоналу фірми щодо його здатності працювати у ринкових умовах; визначення, як відбувається процес реалізації послуг і настільки його оптимізації сприяє внутрішнє і зовнішнє середовище.

3. Проблема формування конкурентного середовища України у транспортному обслуговуванні населення є: доступ іноземних перевізників на національні ринки транспортних послуг; посилення інтеграційних процесів і співробітництва між світовими лідерами на ринку пасажирських перевезень; необхідність регулювання конкурентних відносин, уникнення політики лобювання інтересів лідерів; спрямування у напрямку орієнтації на світові стандарти, внаслідок чого спостерігається тенденція диференціації послуг різних видів транспорту.

4. Для прогнозування конкурентоздатності різних видів транспорту необхідно провести маркетингові дослідження ринку транспортних послуг. Для досліджень бажано залучати потенційних клієнтів. Результати таких досліджень можна використовувати для розробки конкурентної стратегії

Бібліографічний список

1. Міщенко Г.І. Основні напрямки підвищення конкурентоспроможності транспортних послуг / Г.І. Міщенко // Соціальний менеджмент і управління інформаційними процесами: зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2006. - т. VII, вип. 62, серія «Державне управління». – С. 175-183.

2. Міщенко Г.І. Підвищення ефективності державного регулювання транспортними послугами – застава розвитку ринкової економіки / Г.І. Міщенко // Роль менеджмент-освіти в контексті розвитку механізмів державного регулювання соціально-економічних процесів: IV Всеукр. наук.-практ. конф., 11-13 травня 2006 р.: тез. доп. – м. Святогірськ – С.119-121.

3. Тульчинська С.О. Проблеми підвищення конкурентоспроможності ринку транспортних послуг в сучасних умовах / С.О. Тульчинська // Продуктивні сили і регіональна економіка. Зб. н. пр. у двох частинах Ч. I – К. : РВПС України НАН України, 2002. – С. 246-251.

4. Тульчинська С.О. Інтегрована система маркетингових комунікацій у галузі транспорту / С.О. Тульчинська // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – №4. – С. 44-47.

5. Тульчинська С.О. Комплексна оцінка рентабельності пасажирських перевезень / С.О. Тульчинська // Проблеми інформатизації та управління. Вип. 7. – К. : НАУ, 2003. – С. 99-101.

6. Тульчинська С.О. Маркетингова концепція і політика у сфері пасажирських перевезень на сучасному етапі / С.О. Тульчинська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Зб. н. пр. Вип. 5. – К. : НАУ, 2001. – С. 51-61.

7. Тульчинська С.О. Стратегія конкуренції на ринку транспортних послуг / С.О. Тульчинська //

Проблемы системного подхода в экономике. Сб. н. тр. Вып. 4. – К. : КМУГА, 2000. – С. 133-135.

8. Мищенко Г.И. Реформирование автотранспортных услуг в условиях рыночной экономики / Г.И. Мищенко, А.Н. Сергиенко // Соціальний менеджмент і управління інформаційними процесами: зб.наук.праць Донецької державної академії управління. – Донецьк, 2003. – т. IV, вип. 21, серія «Державне управління». – С. 229-238.

9. Міщенко Г.І. Логістичний підхід як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств автомобільного транспорту / Г.І. Міщенко// Соціальний менеджмент і управління інформаційними процесами : зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2006. – т. VII, вип. 61, серія «Державне управління». – С. 129-138.

Анотація

В статті проведено аналіз сучасного стану і обґрунтування напрямів подальшого розвитку автотранспорту та покращення якості послуг, що надають перевізники пасажиром. Визначено заходи підвищення конкурентоспроможності транспорту.

Ключові слова: перевезення, пасажир, автотранспорт, послуга, конкурентоспроможність, ринок, конкурент, пропозиція, сервіс, попит.

Аннотация

В статье проведен анализ современного состояния и обоснование направлений дальнейшего развития автотранспорта и улучшения качества предоставляемых услуг перевозчиками пассажиров. Определены меры повышения конкурентоспособности транспорта.

Ключевые слова: перевозки, пассажир, автотранспорт, услуга, конкурентоспособность, рынок, конкурент, предложение, сервис, спрос.

Annotation

In article the analysis the current state of and substantiation directions of further development transport and improving the quality of services provided by carriers to passengers. Identified measures to enhance the competitiveness of transport.

Key words: transportation, passenger, motor transport, favour, competitiveness, market, competitor, suggestion, service, demand.

УДК 331.2:004

**Нестеренко Ж.К.,
к.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів та банківської справи,
Савченко І.П.,
Запорізький національний технічний університет**

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ

Постановка проблеми. У період розвитку кризових явищ в економіці України відбуваються зміни у фінансовій системі держави, у зв'язку з цим зростає роль і значення удосконалення ведення бухгалтерського обліку доходів і видатків бюджетних установ, складання звітності з метою уможливлення більш раціонального використання фінансових ресурсів. Названі причини вимагають реформування бюджетної сфери та, безумовно, впливають на порядок ведення бухгалтерського обліку, форми й обсяги подачі звітної інформації, систему внутрішнього і зовнішнього контролю за використанням бюджетних коштів [3, с. 138].

Результати діяльності будь-якого підприємства в основному залежать від: зусиль, уміння, якості праці його спеціалістів, працівників, менеджерів; рівня оплати праці співробітників; ефективності організації оплати праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою обґрунтування розвитку та впровадження інформаційних систем у бюджетних установах займалися такі вчені-економісти, як: Береза А. М., Бутинець Ф. Ф., Джога Р. Т., Лучко М. Р., Матієнко-Зубенко І. І., Писаревська Т. А., Свірко С. В., Терещенко Л. О., Шахрайчук Т. В., Хорунжак Н. М., Сисюк С. В. та інші. Але, не зважаючи

на вагомий внесок цих вчених, комп'ютеризація оплати праці є найактуальнішим питанням в удосконаленні облікової політики в бюджетних установах.

Постановка завдання. Завданнями статті є дослідження організації оплати праці в бюджетних установах, її комп'ютеризації та вивчення можливих шляхів їх удосконалення.

Облік оплати праці за правом займає одне з центральних місць у всій системі обліку на підприємстві, в організації, чи установі і тому саме питання організації та обліку оплати праці постійно обговорюються та дискутуються, що зумовлює необхідність дослідження цих питань та їх актуальність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до змін в економічному та соціальному розвитку країни суттєво змінюється й політика в сфері оплати праці, соціальної підтримки та захисту працівників. Поняття «заробітна плата» наповнилось новим змістом та охоплює усі види заробітку (а також різних видів премій, доплат, надбавок), нарахованих в грошовій та натуральній формах (незалежно від джерел фінансування), включаючи грошові суми, нараховані робітникам відповідно до діючого законодавства за невідпрацьований час (щорічні відпустки, святкові дні та інше).

У бюджетних установах, як і в госпрозрахункових підприємствах і організаціях, праця виступає як цілеспрямована діяльність людей і є основним джерелом задоволення матеріальних і духовних потреб громадян. На відміну від працівників матеріального виробництва, діяльність яких спрямована на перетворення деякої природної речовини, працівники бюджетних установ мають предмет свого впливу або людину, або суспільство в цілому. Так, праця лікаря і вчителя спрямована безпосередньо на людину, а праця державного службовця – на суспільство в цілому. У процесі праці працівників бюджетних установ надаються різні нематеріальні блага для задоволення потреб членів суспільства. Контроль за мірою праці та мірою споживання здійснюється за допомогою заробітної плати [1, с. 189].

Найважливішими завданнями організації оплати праці є: у встановлені строки проводити розрахунки з працівниками підприємства по оплаті праці (нарахування заробітної плати та інших виплат працівникам, сум до утримання та до видачі на руки); своєчасно та правильно відносити у собівартість продукції (робіт, послуг) сум нарахованої заробітної плати та відрахувань органам соціального страхування; збирати та групувати показники праці та заробітної плати; складати необхідну звітність, а також здійснювати розрахунки з органами соціального страхування.

У бюджетній сфері процес праці та її оплати має певні особливості:

а) результатом виконуваної роботи є часто не річ (продукція), а послуги (діяльність);

б) праця носить переважно розумовий характер;

в) у складі сукупних витрат бюджетних установ на оплату праці припадає від 60 до 85% усіх витрат;

г) у бюджетній сфері досить високий рівень кваліфікації працюючих, а в деяких галузях (освіта, охорона здоров'я, мистецтво) частка спеціалістів вищої кваліфікації сягає близько 50% загальної чисельності працівників [4].

Держава здійснює регулювання оплати праці працівників бюджетних установ шляхом: встановлення розміру мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій; встановлення умов і розмірів оплати праці на підставі законодавчих та інших нормативних актів України; генеральної, галузевих, регіональних угод, колективних договорів у межах асигнувань за рахунок загального та спеціального фондів; оподаткування доходів працівників [4].

Згідно зі ст. 8 Закону України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. [2] умови та розміри оплати праці працівників установ та організацій, що фінансуються з бюджету, визначаються КМУ. З метою упорядкування оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери, а також створення механізму підтримання на постійному рівні оптимальних міжгалузевих та міжпосадових співвідношень в оплаті праці Кабінет Міністрів України затвердив Постанову від 30.08.2002 р. № 1298 «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери».

Цей документ затвердив схеми посадових окладів (ставок) керівних, наукових, науково-педагогічних, педагогічних працівників, фахівців, службовців, інших працівників установ окремих галузей бюджетної сфери та інші умови оплати праці (розміри доплат, надбавок, порядок надання матеріальної допомоги тощо). Крім того, було дещо змінено сам порядок оплати праці бюджетників: встановлено надбавки за високі досягнення у праці, за складність, напруженість у роботі, за виконання особливо важливої роботи. Граничний розмір зазначених надбавок для одного працівника не повинен перевищувати 50% посадового окладу (таке обмеження не поширюється на працівників національних установ) [5].

Заплановані та здійснені Урядом заходи зумовлюють потребу підвищення ефективності використання бюджетних коштів на оплату праці. У бюджетних установах фінансування виплат заробітної плати здійснюється за окремими статтями (код 1111 та 1120), які є захищеними. Це означає, що виплата заробітної плати здійснюється в першу чергу.

Одним із напрямів скорочення сукупних витрат бюджетних установ є комп'ютеризація робіт по оплаті праці. Але на сьогодні більшість бюджетних установ продовжують використовувати традиційну

ручну або частково автоматизовану форму ведення бухгалтерського обліку, яка не дозволяє систематизувати дані обліку та відображати їх синхронно в одній базі даних. Наприклад, в Головному управлінні Держкомзему для забезпечення автоматизації обліку використовується морально застаріла комп'ютерна та оргтехніка другого та третього покоління, оновити яку за браком фінансових ресурсів немає можливості. Для ведення бухгалтерського обліку оплати праці в Головному управлінні використовується програмний продукт, який має ряд недоліків:

- розробником програми є фізична особа-підприємець без розгалуженої мережі обслуговування та продажу. Результат, тобто програмне забезпечення, залежить тільки від кваліфікаційного рівня розробника та його бачення процесу. Програма не орієнтована на бухгалтера-практика, та на полегшення щоденних операцій;

- в основу програми не закладено вимоги чинного законодавства та нормативно-правових актів;

- постійні збої у роботі програмного забезпечення призводять до анулювання або подвійного використання бухгалтерських проводок;

- допускає неконтрольовані помилки у розрахунках середньої заробітної плати, що потребує детальної перевірки нарахування заробітної плати, що призводить, в свою чергу, до неефективного витрачання робочого часу;

- програма не дозволяє сформувати за певний період визначені масиви даних, проаналізувати сукупну інформацію за певний проміжок часу (квартал, півріччя, рік);

- не дозволяє сформувати дані по одному або декільком працівникам за певний проміжок часу;

- програма не пристосована для використання оперативних даних в управлінському обліку.

Тобто, за цією програмою не можливо оперативно проаналізувати напрямки використання фонду оплати праці за певними витратними статтями, а також не можливо вирахувати частку окремої статті у сукупних витратах. Наприклад, визначити яку частку у фонді оплати праці займає надбавка за особливий характер праці або премія за результатами роботи. Ця інформація необхідна для аналізу раціонального використання фонду оплати праці.

Комп'ютерна технологія характеризується рядом особливостей та відмінностей:

- комп'ютерна обробка припускає використання одних і тих команд при виконанні ідентичних операцій бухгалтерського обліку, що практично виключає появу випадкових помилок, зазвичай присутніх ручній обробці. Напроти, програмні помилки приводять до неправильної обробки всіх ідентичних операцій при однакових умовах;

- комп'ютерна система може здійснювати безліч процедур внутрішнього контролю, які в неавтоматизованих системах виконують різні спеціалісти;

- у порівнянні з неавтоматизованими системами бухгалтерського обліку, комп'ютерні системи більш відкриті для несанкціонованого доступу, включаючи осіб, що здійснюють контроль. Вони також відкриті для прихованої зміни даних і прямого чи непрямого одержання інформації про активи. Чим менше людина втручається в машинну обробку операцій обліку, тим нижча можливість допущення помилок і неточностей. Помилки, допущені при розробці чи коригуванні прикладних програм, можуть залишатися непоміченими протягом тривалого періоду;

- комп'ютерні системи дають у руки адміністрації широкий набір аналітичних засобів, що дозволяють оцінювати і контролювати діяльність фірми;

- комп'ютерна система може виконувати деякі операції автоматично, причому їхнє санкціонування не обов'язково документується, як це робиться в неавтоматизованих системах бухгалтерського обліку, оскільки сам факт прийняття такої системи в експлуатацію адміністрацією припускає в неявному виді наявність відповідних санкцій [8].

Досить вагомими причинами, що гальмують розвиток комп'ютеризації бюджетних установ, є значна вартість вже існуючих, хоч і не досконалих програм та недостатнє фінансування з боку держави. Сьогодні ні бюджетні організації та установи, ні розробники програм забезпечення не готові до комплексної комп'ютеризації бухгалтерського обліку.

Одна із найважливіших та глобальніших проблем в бюджетних установах пов'язана із відсутністю спільного програмного забезпечення та налагодженого електронного зв'язку між Головним управлінням Держкомзему та Державною казначейською службою України. Оперативність обміну інформації між ними має дуже низький рівень.

Тільки впровадження єдиного програмного продукту дозволить досягнути у відношеннях в напрямку Держкомзем – Державна казначейська служба:

- можливість оперативної передачі інформації про здійснення виплат стороннім організаціям, а також своєчасного отримання інформації про надходження на рахунки;

- дозволить уникнути використання дискет для передачі інформації, які є не надійними у зберіганні інформації;

- дозволить зекономити час при внесенні інформації в базу даних про надходження коштів шляхом електронного занесення виписок банку;

- можливість удосконалення програмного забезпечення у випадку зміни методології та методики бухгалтерського обліку;

- наявність постійно поновлювальної бази законодавства через Інтернет і внутрішню мережу комунікаційних зв'язків;
- функціональний комплекс автоматизованих рішень задач з основних розділів бухгалтерського обліку;
- впровадити єдиний взаємопов'язаний технологічний процес обробки первинної та зведеної документації, включаючи процес формування звітності, її контроль і аналіз;
- однократне введення даних та багатократне їх використання для формування оперативної інформації, необхідної для контролю й управління;
- можливість подання звітності в електронному варіанті та обміну даними з казначейськими системами;
- завантаження даних з інших програм;
- можливість підключення зовнішніх звітів, збереження будь-якої звітної інформації у вигляді Excel-файлів, тощо.

Застосування комп'ютерної техніки вносить значні зміни до організації бухгалтерського обліку оплати праці на будь-якому підприємстві чи в установі. Ці зміни зумовлені тим, що змінюються способи обробки даних, при яких забезпечується різна швидкість надання звітної інформації. В різних системах бухгалтерського обліку (від паперової до комп'ютерної) вона досягається, як правило, раціональною організацією облікових даних, одноразовим їх отриманням та передачею за всіма напрямками [7].

Основні переваги комп'ютерної форми бухгалтерського обліку наступні:

- одному журналу хронологічного запису відповідає багато реєстрів систематичного запису;
- накопичення і багаторазове використання облікових даних;
- один синтетичний рахунок – багато аналітичних рахунків. Кількість рахунків аналітичного обліку залежить від цілей, поставлених керівництвом перед обліком, і нічим не обмежуються;
- автоматичне отримання інформації про відхилення від встановлених норм, нормативів, завдань тощо;
- отримання звітних показників в інтерактивному режимі;
- автоматичне формування всіх облікових реєстрів і форм звітності на основі даних, відображених в системі рахунків [6].

Автоматизація обробки інформації в бюджетних установах дозволяє підняти рівень організації праці в сфері управління, дає можливість значно зменшити витрати часу на обчислення і розрахунки; сприяє впровадженню раціональних форм первинних документів та підвищенню оперативності і достовірності інформації.

Висновки з проведеного дослідження. У зв'язку з тим, що на організацію оплати праці припадає до 85% витрат у складі сукупних витрат бюджетних установ, то комп'ютеризацію обліку оплати праці та розрахунків з оплати праці необхідно розглядати як одну із найважливіших ділянок облікової політики в бюджетних установах, поступово її впроваджувати аж до створення автоматизованої системи бухгалтерського обліку для одержання кінцевої інформації споживачу-спеціалісту, ефективного функціонування якої можливе лише за умов органічного поєднання в єдиному процесі технічних засобів, їх програмного забезпечення та кваліфікованих зусиль персоналу, що обслуговує комп'ютерну техніку і персоналу системи управління об'єктом господарювання.

Найважливішим завданням у вирішенні питання програмного забезпечення бюджетних установ є створення єдиного програмного продукту, який полегшить роботу бухгалтера та адміністрації установи, а також дозволить уникнути помилок при нарахуванні заробітної плати, використовувати уніфіковану програму на рівні всієї країни.

Бібліографічний список

1. Джога Р. Т. Бухгалтерській облік у бюджетних установах / Джога Р. Т., Свірко С. В., Сінельник Л. М. – К. : КНЕУ, 2003. – 483 с.
2. Закон України № 108/95-ВР «Про оплату праці» від 24.03.1995р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua
3. Лучко М. Р. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах : [навч. посібн.] / М. Р. Лучко, М. Н. Хорунжак. – Тернопіль : Видавець Стародубець В. О., 2002. – 178 с.
4. Освіта.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : osvita.ua/vnz/reports/accountant/16643
5. Постанова КМУ № 1298 «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» від 30.08.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-n>
6. Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація : [монографія] / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с.

7. Сушко Д. С. Застосування комп'ютерних технологій у ході проведення аудиту балансу / Д. С. Сушко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2006. – № 2 (36). – С. 116-122.

8. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку / Л. О. Терещенко, І. І. Матієнко-Зубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 187 с.

Анотація

В статті розкриті особливості організації оплати праці в бюджетних установах, виявлені причини, що гальмують процес комп'ютеризації бюджетних установ, основні переваги і відмінності комп'ютерної технології. Обґрунтована необхідність впровадження автоматизованої системи бухгалтерського обліку і створення єдиного програмного продукту, що дозволить використовувати уніфіковану програму на рівні всієї країни.

Ключові слова: бюджетна установа, організація оплати праці, комп'ютеризація, програмний продукт, програмне забезпечення.

Аннотация

В статье раскрыты особенности организации оплаты труда в бюджетных учреждениях, выявлены причины, которые тормозят процесс компьютеризации бюджетных учреждений, основные преимущества и отличия компьютерной технологии. Обоснована необходимость внедрения автоматизированной системы бухгалтерского учета и создания единого программного продукта, который позволит использовать унифицированную программу на уровне всей страны.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, организация оплаты труда, компьютеризация, программный продукт, программное обеспечение.

Annotation

In the article the features of organization of payment of labour are exposed in budgetary establishments, reasons, which brake the process of computerization of budgetary establishments, basic advantages and differences of computer technology. Substantiated necessity of introduction the automated system of record-keeping and creation of single software product, which will allow to use the unify program at the level of entire country.

Key words: budgetary establishment, organization of payment of labour, computerization, program product, program providing.

УДК 338.439

**Костецкий Я.І.,
к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет**

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання вимагають від аграрних підприємств як і від будь-яких інших суб'єктів господарювання, пошуку нових, ефективних методів господарювання, залучення інвестицій і на цій основі – стабілізації його розвитку. Інвестиції є найважливішим чинником економічного зростання, що забезпечує структурну перебудову та розв'язання нагальних соціально-економічних проблем галузі. Однак у перехідний до ринку період найбільшої деградації в країні зазнала інвестиційна діяльність. На сьогоднішній день стан цієї галузі є досить складним унаслідок зниження ділової активності більшості підприємств, погіршення інвестиційного клімату. Створення належного інвестиційного клімату є одним із основних актуальних завдань поточного стану економічного розвитку. Особливо важливою є необхідність удосконалення державної інвестиційної політики, передусім направленої на створення таких механізмів економічних взаємовідносин, які б забезпечували підприємствам рівну норму прибутку на капітал. Нині такі механізми ще не відпрацьовані [1; 2; 3]. Тому зберігається нееквівалентність економічних відносин, що спричиняє фінансову нестабільність підприємств і затухання інвестиційного процесу в окремих галузях АПК. Проблема інвестиційного забезпечення підприємств більшості галузей АПК принципово не вирішена, а тому інвестування сільськогосподарських підприємств, підвищення його ефективності є надзвичайно актуальною проблемою, що і зумовило вибір теми для дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема інвестиційного процесу висвітлена у наукових дослідженнях багатьох авторів, зокрема, Бланка І.О., Борща І.М., Гайдуцького П.І.,

Гуляєвої Н.М., Дем'яненко М.Я., Зубця М.В., Лук'яника М.М., Луценка Ю.О., Майорової Г.В., Месель-Веселяка В.Я., Присяжнюка М.В., Саблука П.Т. та інших.

Разом з тим, на нашу думку, не одержали достатнього висвітлення питання, пов'язані з процесами інвестування агропромислового виробництва, передусім, фермерських господарств. Інвестиційні процеси тут характеризуються значною різницею між інвестиційними вкладеннями і потребами, погіршенням їх технологічної й відтворювальної структури, обмеженими можливостями фінансування, що призводить до зростання ризику та несприятливості інвестиційного клімату [4; 5].

Постановка завдання. Мета дослідження – розкрити роль та значення інвестування сільськогосподарських підприємств, його сутність, принципи побудови і завдання, запропонувати певні рекомендації їх практичного застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихід економіки з кризового стану та подальша стабілізація неможливі без науково обґрунтованої інвестиційної політики держави. Адже саме вона визначає реальні можливості їх відтоку, напрями і структуру інвестицій, здійснює ефективні заходи для виконання загальнодержавних програм розвитку галузі. Особливої актуальності це питання набуває в аграрній сфері у процесі реформування відносин власності на землю та майно колишніх КСП, на базі яких сформувалися різні за формою і змістом сільськогосподарські підприємства. Кожна із цих форм господарювання має свої специфічні особливості, які суттєво впливають на характер їх інвестиційної діяльності. В результаті такої реструктуризації на сьогоднішній день у Тернопільській області функціонує 773 фермерських господарства, з яких 77,2 % економічно активні (табл. 1).

Загальна площа сільськогосподарських угідь у користуванні фермерських господарств області зросла у 2010 р., порівняно з 2006 р., на 27,8 %, відповідно на одне господарство - з 78,4 га до 89,0 га (ріплі з 76,1 до 86,6 га). Проте, понад третина усіх фермерських господарств у 2010 р. мала в наявності менше 10 га землі. Лише 12,2 % фермерських господарств (від загальної кількості тих, які мали землю) мають у розпорядженні більше 100 га сільськогосподарських угідь.

Таблиця 1

**Динаміка зміни кількості та основних показників фермерських господарств
Тернопільської області за 2006 – 2010 рр.**

Показник	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість господарств	688	709	736	767	773
Площа сільгоспугідь на одне господарство, га	78,4	960	94,5	90,1	89,0
Питома вага фермерських господарств у загальному обсязі, %					
зернових культур	7,8	8,5	9,1	6,7	8,3
цукрових буряків	7,8	7,4	15,9	3,6	14,5
Рівень рентабельності продукції (товарів, робіт, послуг), %	23,4	26,0	34,2	13,5	19,8

У 2010 р. фермерські господарства виробили валової продукції на суму 132,4 млн. грн. (у порівняльних цінах 2005 р.), порівняно з 2009 р. валова продукція зросла в 1,7 рази або на 54,8 млн. грн. При цьому питома вага валової продукції фермерських господарств у загальному обсязі виробництва всіма категоріями господарств збільшилася з 2,5 % у 2009 р. до 4,5 % у 2010 р. [6; 7].

У сільськогосподарській діяльності фермерів значно переважає землеробство. На продукцію рослинництва у 2010 р. припадало 94,3 % валової продукції, виробленої фермерами. Фермери Тернопільської області в основному займаються вирощуванням зернових та технічних культур. Частка фермерських господарств у виробництві загального обсягу зерна по області у 2010 р. склала 8,3 %. Зокрема, фермери зібрали 18,9 % гречки, 8,5 % пшениці, 8,2 % ячменю, 7,3 % кукурудзи на зерно. Досить вагомим був вклад фермерських господарств у виробництво цукрових буряків (фабричних), питома вага яких у загальному обсязі в 2010 р. становила 14,5 % (на 10,9 % більше, ніж у 2009 р.). Урожайність зернових культур у фермерських господарствах в 2010 р. була на 5,3 ц з 1 га меншою, ніж у сільськогосподарських підприємствах, а цукрових буряків – на 18,9 ц/га вищою.

Недостатнім розвитком характеризується тваринництво фермерських господарств. На кінець 2010 р. у цих господарствах нараховувалось лише 0,2 тис. голів ВРХ (на рівні 2009 р.) та 68 тис голів свиней (на 18,8 % більше). У 2010 р. фермери області виробили 482 т м'яса (у забійній вазі) та 214 т молока.

Від реалізації сільськогосподарської продукції у 2010 р. фермери отримали 68,9 млн. грн. прибутку і рівень рентабельності їх діяльності становив 19,8 %.

Негативно позначилося на виробничій діяльності фермерських господарств недостатнє забезпечення сільськогосподарською технікою. На кінець 2010 р. у фермерських господарствах налічувалось 484 трактори, 148 зернозбиральних та 34 бурякозбиральних комбайни. За рік у фермерських господарствах зменшилася наявність усіх видів техніки, крім кормозбиральних

комбайнів (кількість збільшилася на 2 одиниці порівняно з 2009 р.) та жаток валкових (на попередньому рівні).

Основними причинами повільного зростання економіки фермерських господарств, на нашу думку, є недостатня державна підтримка їх виробничо-фінансової діяльності. Поліпшення інвестиційного клімату цих господарств можна насамперед удосконалити законодавчої бази, врегулюванням взаємовідносин, подоланням інфляційних процесів, поліпшенням фінансового стану підприємств галузі, підвищення її інвестиційної привабливості. Інвестиції фермерських господарств за останні роки не забезпечують позитивних змін виробничої діяльності цих господарств. Помітному збільшенню кількості (на 12,3 %) та розміру (більше 13 %) фермерських господарств порівняно з 2006 р. сприяла оренда земельних паїв. Одним з результатів такої оренди є виплата всіма фермерами орендної плати в середньому до трьох відсотків вартості орендованої землі.

Продукція, що виробляється фермерськими господарствами впливає на формування продовольчої безпеки країни і виробництво валової продукції в сільському господарстві, а розповсюдження даної форми господарювання сприяє розвитку ринкового середовища.

Нині найприбутковішим і найпривабливішим для фермерів області у фінансовому відношенні залишається виробництво продукції рослинництва, обсяги якого зростають. Порівняно з 2006 р. у 2010 р. виробництво валової продукції рослинництва зросло на 30,3 %, а площа земель відведених для виробництва зернових практично не змінилась.

Виробництво високотоварних видів продукції рослинництва, які є порівняно менш капіталомісткими, створює певні можливості для інвестиційного розвитку фермерських господарств. І, навпаки, відносно низьким рівнем привабливості відрізняється виробництво продукції тваринництва, про що свідчать недостатні обсяги поголів'я і нестійка тенденція його росту у фермерських господарствах. Так, поголів'я великої рогатої худоби за останні два роки зменшилось на 40 %, свиней – на 19,6 %.

Розвиток тваринництва у фермерських господарствах стримується обмеженими можливостями формування джерел на фінансування основного капіталу і витрат на відгодівлю та догляд за поголів'ям, що в умовах порівняно низьких реалізаційних цін обмежує рівень економічної ефективності виробництва.

Однак, фермерські господарства Тернопільщини забезпечують загальну прибутковість виробництва. Аналіз показників фермерських господарств свідчить про те, що у більшості з них спостерігається приріст прибутку від реалізації продукції, а внаслідок цього і підвищення рівня рентабельності. Так, у фермерських господарствах області у 2010 р. прибуток зріс на 4,2 % порівняно з 2008 р., проте через підвищення рівня собівартості продукції (майже на 40 %) за цей період рівень рентабельності продукції фермерських господарств знизився на 14,4 %.

Аналіз динаміки собівартості виробництва продукції у фермерських господарствах свідчить про суттєве її підвищення у 2010 р. Так, собівартість 1 ц зерна збільшилася більш як у 2 рази, цукрових буряків – у 4, картоплі у 2,6 порівняно з 2005 р. У першу чергу, це обумовлено підвищенням цін на матеріально-технічні ресурси і в таких умовах фермерські господарства відчують потребу в додаткових оборотних активах, а доходи від реалізації продукції не забезпечують фінансування капітальних вкладень на рівні потреб. Тому для нормального функціонування фермерам необхідна державна підтримка, здебільшого у формі пільгового кредитування. З цією метою функціонує Український державний фонд підтримки фермерських господарств. Проте обсяги діяльності цього фонду на сьогоднішній день суттєво скоротилися (табл. 2).

Таблиця 2

Надходження та використання коштів Українського державного фонду підтримки фермерських господарств

Показник	Рік		
	2009	2010	2011
Передбачено виділити позики (безпроцентної та на безповоротній основі)	30771,4	39756,0	25781,0
Фактично виділено	2350,4	1199,1	607,1
Кількість фермерських господарств, що користувалися позиками	44	16	5

(тис. грн.)

Видатки Українського державного фонду підтримки фермерських господарств області у 2010 р. порівняно з 2006 р. скоротилися майже у 4 рази, що пов'язано із скороченням обсягів надходжень до фонду бюджетних коштів. Таке становище склалося внаслідок невиконання державного бюджету у частині виконання раніше прийнятих рішень щодо наповнення цього фонду [8].

У такій ситуації фермерам необхідні інші джерела інвестицій в обсягах, які б забезпечили оптимальні темпи оновлення основного капіталу. Придбання засобів боротьби з хворобами та шкідниками сільськогосподарських культур, оренда землі чи майна, формування племінного стада, відновлення матеріально-технічної бази сільського господарства і подолання негативних наслідків кризи. Вихід з такого

становища могли певною мірою забезпечити недержавні кредитні установи, але високий відсоток на завищені гарантії повернення боргу не привертають особливої уваги фермерів [9; 10].

Отже, фермерські господарства на даному етапі свого розвитку відчують гостру потребу у позичкових коштах як для забезпечення поточних витрат, так і на довгострокові цілі. На даний час відсутні об'єктивні умови для того, щоб селянин міг за власні кошти заснувати своє господарство, створити міцне конкурентоздатне виробництво та здійснювати інвестиції в основний капітал.

Ефективною формою фінансової підтримки фермерських господарств є пільгові кредити, а також державні субсидії. Держава може виділити кошти з бюджету на безповоротній основі, а також надати безвідсоткову позику для погашення витрат на розвиток фермерського господарства [11].

Висновки з проведеного дослідження. Для активізації інвестиційного процесу у фермерських господарствах та підвищення його ефективності необхідно збільшити інвестиційні можливості Українського державного фонду підтримки фермерських господарств, надавати їм пільгові кредити, а також впровадити діючу систему інформаційних та консультативних послуг для сільськогосподарських товаровиробників.

Бібліографічний список

1. Аграрна реформа в Україні / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Лупенко та ін. ; за ред. П. І. Гайдуцького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : підручник. / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К. : КНТЕУ, 2003. – 398 с.
3. Дем'яненко М.Я. Національна система державної підтримки аграрного сектору в умовах членства України в СОТ / М. Я. Дем'яненко // Облік і фінанси АПК. – № 3. – 2008. – С. 11–15.
4. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні: Стан, проблеми і перспективи / Л.М. Борщ. – К. : Т-во «Знання», 2002. – 318с.
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 4 липня 2002 року №40.
6. Сільське господарство Тернопільської області за 2010 рік. Статистичний збірник. /За ред. Т.М. Гришук. – Тернопіль: Тернопільське ГУС, 2011. – 215 с.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік. /За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 586 с.
8. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / Присяжнюк М.В., Зубець М.В, Саблук П.Т. [та ін.] : за ред. М. В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
9. Портфельне інвестування : навч. посібник / А. А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.
10. Лук'яник М.М. Методичні підходи до визначення ефективності інвестицій у сільському господарстві / М.М. Лук'яник // Економіка АПК. – 2004. – №10.– С. 110-112.
11. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навч. посібник / Т.В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.

Анотація

В статті аналізується сучасний стан інвестиційних процесів у фермерських господарств Тернопільщини. Обґрунтовано концептуальні аспекти інвестиційної діяльності в аграрному секторі. Визначена доцільність посилення участі держави у формуванні інвестиційного клімату та використання інструментів його активізації.

Ключові слова: інвестиції, кредити, дотації, пільгові кредити, безповоротні позики, субсидії, орендна плата.

Аннотация

В статье анализируется современное состояние инвестиционных процессов в фермерских хозяйствах Тернопольщины. Обоснованы концептуальные аспекты инвестиционной деятельности в аграрном секторе. Определена целесообразность усиления участия государства в формировании инвестиционного климата и использования инструментов его активизации.

Ключевые слова: инвестиции, кредиты, дотации, льготные кредиты, безвозвратные ссуды, субсидии, арендная плата.

Annotation

In the article the analysis of the current state of investment processes in farms of Ternopil region. substantiated conceptual aspects of investment activities in the agricultural sector. Determined the feasibility of increasing government involvement in shaping the investment climate and use of instruments its activation.

Key words: investments, loans, grants, soft loans, repayable loans, grants, rents.

УДК 330.341.1

**Старицька О.П.,
 к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
 Тернопільський інститут соціальних
 та інформаційних технологій**

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІСКАЛЬНИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Формування інноваційної економіки потребує значних фінансових ресурсів, тому переваги від застосування інноваційної моделі розвитку отримали перш за все багаті країни світу. Для економіки України досягнення цих переваг залежить від ефективності інноваційної політики. Інноваційний розвиток повинен бути одним із пріоритетів економічної політики держави. Необхідність державного регулювання інноваційної діяльності зумовлена масштабами фінансових витрат на проведення досліджень і реалізацію їх результатів. Побудова ефективного механізму фінансування та бюджетної підтримки інноваційного сектору залишається актуальною проблемою української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню проблем державної підтримки інноваційного розвитку приділяли значну увагу у своїх працях Ю.Бажал,Є.Бойко, А. Власов, В. Гейц, О.Дем'янюк, О. Замасло, М. Крупка. Вивченню та аналізу міжнародного досвіду використання фінансових інструментів стимулювання інноваційної діяльності присвячені праці Б. Білінгса, Дж. Варди, Ч. Еквіста, Х. Хайсберса, Л. Хоммена. Однак залишається не до кінця опрацьованою проблема адаптації світового досвіду використання фінансового стимулювання до реалій розвитку вітчизняної економіки.

Постановка завдання. Метою даної публікації є обґрунтування та визначення ефективності використання фінансових інструментів стимулювання інноваційної діяльності в Україні на основі дослідження зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можливості, тривалість, конкретні шляхи переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку залежать від наявного у країні інноваційного потенціалу. За даними ООН, на початку XXI століття Україна посідала одне з перших місць у світі за кількістю наукових співробітників. Сьогодні Україна залишається серед світових лідерів за більшістю напрямків фундаментальної науки. У 2010 році виконанням наукових та науково-технічних робіт займалися 89,5 тис. працівників наукових організацій України, що на 3,1% менше порівняно з відповідним періодом 2009 року. Кількість організацій, які проводять наукові дослідження й розробки у 2010 році становили 1303, що на 2,8% менше ніж у попередньому році [9].

Упродовж останніх п'яти років інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств є низькою. Впродовж 2006–2010 років частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, в загальній кількості промислових підприємств коливалась від 10,0% до 11,5% (табл. 1).

Таблиця 1

Показники інноваційної активності промислових підприємств України у 2006-2010 рр. [9]

Показник	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10,0	11,5	10,8	10,7	11,5
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	1145	1419	1647	1893	2043
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	2408	2526	2446	2685	2408
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8

Як видно з даних таблиці 1, у 2010 році порівняно з 2006 роком збільшилась кількість впроваджених інноваційних технологій у виробництво на 78%. Освоєння інноваційних видів продукції протягом досліджуваного періоду то збільшувалось, то зменшувалось, і у 2010 році повернулося до рівня 2006 року. А ось питома вага реалізованої інноваційної продукції знизилась у 2010 році порівняно з 2006 роком на 2,9%.

Для стимулювання інноваційної діяльності держава може діяти у найбільш поширених двох напрямках: надавати достатнє фінансування інноваційних процесів із бюджету та створювати ефективний механізм податкових стимулів. Постійний дефіцит фінансових ресурсів держави не залишає засобів для

розвитку інноваційної діяльності. У сучасних умовах, на нашу думку, податкове стимулювання є одним з найбільш універсальних механізмів сприяння інноваційного розвитку держави.

Податкові механізми стимулювання в державній підтримці інноваційної активності використовуються не так давно. Вперше у 1966 р. податкові знижки були надані японським компаніям. У США їх почали надавати у 1981 р. У 80 – на початку 90-х років ХХ ст. податкові пільги, які стимулюють організацію і фінансування власних науково-дослідних підрозділів, отримують компанії більшості країн світу [4]. За період застосування ці пільги виявили себе як надійний інструмент науково-технічної, промислової та інноваційної політики держави, який сприяє вирішенню важливих економічних завдань.

Проведені нами дослідження дозволили виокремити дві яскраво виражені моделі державної політики у сфері підтримки інновацій:

1) англо-американська, яка характеризується найменшим втручанням держави в економіку, у тому числі й в інноваційну діяльність;

2) франко-японська, при якій держава найактивніше підтримує інноваційний процес усіма можливими методами [5].

У першому випадку вважається, що ринкові механізми самі сприяють прискоренню інноваційного процесу, тому підприємства мають повну автономію в інноваційній сфері. Держава при цьому основні зусилля спрямовує на створення сприятливих умов для ведення бізнесу, але безпосередньо не здійснює фінансової та прямої економічної підтримки для її реалізації.

У другому – навпаки, спостерігається досить значний вплив держави на розвиток інноваційного процесу у вигляді прямих дотацій та субсидій підприємствам і організаціям, які здійснюють інноваційну діяльність.

Таким чином, перша модель передбачає застосування в основному непрямих методів стимулювання інноваційної діяльності (надання податкових та кредитних пільг, страхування інноваційних ризиків, амортизаційні пільги, пільги щодо стимулювання НДДКР, формування резервних фондів тощо), тоді як друга характеризується широким застосуванням сукупності методів прямого стимулювання інноваційного процесу.

Найбільш поширені форми стимулювання інноваційних процесів у різних країнах світу відображені в табл. 2.

Таблиця 2

Форми державної підтримки інноваційних процесів у різних країнах світу [5]

Країни	Форми стимулювання	Організаційні структури інноваційного процесу
США	Пільгове оподаткування, інвестиційний податковий кредит, пільговий режим амортизаційних відрахувань, субсидії, цільові асигнування з бюджету, викреслення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми оподаткованого доходу	Мережа технологічного капіталу (МТК) технополіси, науково-технічні парки, квазіризикова форма організації корпорацій, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, науково-інженерні центри, спільні промислово-університетські дослідні центри, венчурні фірми
Німеччина	Цільові безоплатні субсидії, дотації, оплата витрат на технічну експертизу, пільгові кредити, система страхування кредитів, податкові знижки і пільги, прискорена амортизація, цільові банківські кредити	Науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми, технополіси
Франція	Дотації, субсидії, довгострокові позики, податкові кредити, кредитні гарантії, пільгове оподаткування	Технополіси, технопарки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми, центри передачі технологій
Японія	Пільгові кредити, пільгове оподаткування, субсидії	Японська корпорація розвитку досліджень, технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації
Велика Британія	Пільгове оподаткування, субсидії, списання витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг, кредитні гарантії)	Британська технологічна група, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-технічні парки, венчурні фірми, науково-дослідні консорціуми
Канада	Позички на пільгових умовах, субсидії, технічна допомога, податковий кредит, пільгове оподаткування	Технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, венчурні фірми, науково-дослідні консорціуми

Найважливішим інструментом впливу податкової системи на економіку є податкові пільги. Узагальнення світового досвіду податкового стимулювання інноваційної діяльності дає змогу виділити такі види пільг:

- списання витрат на проведення НДДКР, що зменшує базу для розрахунку податку;
- інвестиційний податковий кредит;

- зниження податкових ставок для суб'єктів інноваційної діяльності;
- встановлення неоподаткованого мінімуму об'єкта оподаткування;
- звільнення від сплати окремих податків венчурних фірм;
- вирахування з визначеної суми податку тощо.

Фахівці більшості країн, де були введені податкові пільги, в цілому позитивно оцінюють отримані результати. В країнах Євросоюзу застосовують спеціальне програмне забезпечення - Європейський податковий аналізатор. За його допомогою було обраховано рівень ефективності пільгових податкових режимів, представлений у вигляді відсоткового послаблення податкових зобов'язань. На жаль, в Україні інформація щодо ефективності застосування податкових пільг для інноваційної сфери в офіційних джерелах відсутня.

Останнім часом велику зацікавленість і одночасно чимало суперечок в економістів викликає податковий кредит. В іноземних країнах податковий кредит розглядається як засіб зменшення вже нарахованого податку на прибуток на суму, що складає визначений відсоток від витрат на НДДКР. У США, Японії, Франції ця податкова пільга залежить від приросту витрат на науково-дослідницьку діяльність по закінченні визначеного часового періоду. У ряді інших країн (Канада, Нідерланди) величина податкового кредиту пропорційна збільшенню загальної суми витрат на НДДКР. У середньому за кордоном ця пільга складає 20% від суми приросту витрат на НДДКР (США, Японія, Канада) і є істотним джерелом їх збільшення [1].

Найпоширенішими у світі є дві схеми застосування податкового кредиту [1]:

1) пропорційна, коли суб'єкт інноваційної діяльності має право зменшувати нарахований податок на прибуток пропорційно розміру витрат на інноваційну діяльність.

Перевагою податкового кредиту за такою схемою є легке його застосування як податковими органами, так і суб'єктами інноваційної діяльності, а недоліком є відсутність з боку суб'єктів господарювання гарантій того, що вивільнені внаслідок надання податкового кредиту кошти будуть використовуватися для розвитку інноваційної діяльності.

2) прирістна, коли нарахований податок на прибуток зменшується, виходячи з досягнутого підприємством збільшення витрат на окремий вид інноваційної діяльності порівняно з рівнем базового року або середнім рівнем за визначений період.

Перевагою застосування такої схеми податкового кредиту є надання значних пільг інноваційноактивним суб'єктам господарювання, а недоліком є відсутність однозначного вирішення проблеми вибору рівня витрат, щодо якого визначається приріст інноваційних витрат, і, як наслідок, ускладнення адміністрування податку на прибуток. Крім того, застосування податкового кредиту за такою схемою має свої обмеження. Наприклад, внаслідок спаду ділової активності в країні може скластися ситуація, коли суб'єкт господарювання не зможе або не захоче збільшувати витрати на інноваційну діяльність і тоді стимулюючі можливості цього виду податкового кредиту будуть вичерпані.

У деяких країнах одночасно застосовуються обидві схеми надання податкового кредиту.

Існує ще один дієвий фінансовий інструмент, що сприяє активній інноваційній діяльності. Це – податкові канікули. У Китаї у перші 2-5 років після першого року отримання доходу надається 100% звільнення від податку на дохід. А в наступні 3-5 років - податкова пільга у 50%. В Ізраїлі влада дає податкові канікули на 7 років після отримання першого доходу. Для компаній, які працюють в особливих економічних зонах, пільга відтріминування становить 10 років. В Індії повністю звільняються від оподаткування підприємства, які працюють в певних сферах виробництва: програмного забезпечення, апаратного забезпечення або ті, котрі орієнтовані на експорт, на перші 10 років. Підприємствам, розташованим в особливих економічних зонах, надаються податкові канікули терміном на 15 років [1].

При впровадженні перерахованих вище податкових інструментів стимулювання інновацій можуть виникати складності в адмініструванні (табл. 3).

Таблиця 3

Вирішення складностей при управлінні інноваційними процесами

Складності адміністрування	Вирішення
Незрозумілість у визначенні і критеріях інноваційної діяльності	При описі пільг та її адресантів необхідно використовувати однозначно трактовані поняття, зафіксовані в податковому чи іншому законодавстві.
Попереднє узгодження пільг. Необґрунтовані відмови у наданні пільг через консерватизм податкових інвесторів, не беручи на себе відповідальність за оцінку інноваційності тої чи іншої діяльності	Передача узгодження на рівень професійних організацій, які компетентні в цьому.
Корупційність узгодження пільг	Надання платнику податків свободи у виборі організації, яка надає узгодження
Перевірка виконання умов надання пільг	Використання чіткої і вимірної системи критеріїв та прозорої процедури перевірки
Можливість самостійної достовірної оцінки потенційної доступності пільг для цілей планування	Введення попередніх критеріїв, які дозволяють об'єктивно і просто оцінити пільги.

На сьогодні в Україні податкове законодавство передбачає низку преференцій для інноваційної діяльності. Проведена податкова реформа в Україні задумувалася для того, щоб реалізувати два ключових завдання. По-перше, в умовах критичного розбалансування системи державних фінансів необхідно було збільшити доходи бюджету, по-друге, з метою стимулювання швидкого відновлення економіки потрібно було створити сприятливий фіскальний простір для бізнесу та інвестицій. Сьогодні можна оцінити фіскальні стимули, завдяки яким вивільнюється інвестиційний ресурс в розмірі 47 млрд. грн. (табл. 4).

Таблиця 4

Загальний інвестиційний ресурс від надання преференцій суб'єктам господарювання [2]

Преференція	Обсяг ресурсу, млрд. грн
звільнення від сплати ПДВ окремих операцій	21,9
створення страхових резервів банківськими установами, що відносяться на витрати	11,0
зниження ставки податку на прибуток з 23% до 21%	4,3
звільнення від сплати ввізного мита згідно міжурядових угод про вільну торгівлю	3,2
урахування у складі витрат сум ремонтів та поліпшення основних засобів	2,0
механізм прискореної амортизації виробничого обладнання	2,0
запровадження «0» ставки оподаткування рентною платою додаткових обсягів видобування вуглеводнів із родовищ, що мають важко видобувні умови або виснажені	1,0
«податкові канікули» для малого бізнесу у вигляді «0» ставки податку на прибуток	0,5
звільнення від сплати податку на прибуток підприємств окремих галузей	0,4
звільнення від сплати ввізного мита товарів, що використовуються для виробництва устаткування альтернативних джерел енергії	0,3

Проаналізувавши дані таблиці 4, можемо назвати низку причин, які нівелюють інвестиційний потенціал названих стимулів:

1. Пільги щодо ПДВ та податку на прибуток можуть застосовувати підприємства дуже обмеженого переліку галузей.

2. Зниження ставки податку на прибуток з 23% до 21% не означає, що вивільнений фінансовий ресурс автоматично буде спрямований в інвестиції чи поповнення обігових коштів.

3. Застосування потенційно ефективних фіскальних стимулів, таких як механізм прискореної амортизації виробничого обладнання, «податкові канікули» та низка інших обмежено настільки, що вивільнений ресурс є невеликим.

Загалом, Податковим кодексом стимулюючий потенціал податкової системи практично не реалізований.

Висновок з проведеного дослідження. Аналіз фінансових механізмів інноваційної політики розвинених країн не дозволяє зробити однозначних висновків стосовно найефективнішого варіанта. Кожна держава, використовуючи набір інструментів, вирішує свої, нерідко унікальні завдання інноваційного розвитку, спектр яких залишається досить широким. До найбільш прийнятних для застосування в Україні методів фіскального стимулювання інноваційної діяльності економічних суб'єктів можна віднести:

- здійснення урядових закупівель інноваційних розробок для стимулювання впровадження результатів НДДКР у виробництво;

- надання державних гарантій по кредитах, що надаються фінансовими установами суб'єктам інноваційного бізнесу;

- надання податкових пільг ключовим суб'єктам інноваційного бізнесу: малим та середнім підприємствам, в першу чергу новоствореним, а також фінансовим інвесторам;

- надання податкових кредитів та державних компенсацій комерційним компаніям, що самостійно займаються науковими дослідженнями і розробками;

- надання пільг некомерційним організаціям ліцензіатам-патентовласникам, які перебувають у державній власності.

У більшості зарубіжних країн використовується поєднання прямих та непрямих методів фіскального регулювання інноваційної активності економічних суб'єктів. Для інноваційного розвитку української економіки необхідно не сліпе копіювання інструментів організації і фінансування інноваційної політики певної зарубіжної країни, а поєднання найбільш ефективних механізмів бюджетно-податкового регулювання та стимулювання інноваційної діяльності.

Бібліографічний список

1. Блискавка Т. Зарубіжний досвід фіскального регулювання інноваційного процесу в економічно розвинених країнах / Т. Блискавка // Дослідження міжнародної економіки. – 2011. – № 1(66). – С. 155-165.

2. Дем'янюк О. Податкові важелі стимулювання інноваційної діяльності / Дем'янюк О. // Інноваційна економіка. – 2010. – № 2. – С. 241-245.

3. Дмитрів В. Вплив податкової політики на стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів в Україні / Дмитрів В. // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 151-155.
4. Замасло О. Податковий механізм стимулювання інноваційної діяльності в Україні / Замасло О. // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 235-240.
5. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / Касьяненко В. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 200-204.
6. Лукин А. Опыт США в налоговом стимулировании корпоративной инновационной деятельности / Лукин А. // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1 (33). – С. 56-62.
7. Молдован О. Податкова реформа: потрібен наступний етап / Молдован О. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uspp.org.ua/kodeks/13.podatкова-reforma-potriben-nastupniy-etap.htm>
8. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. – Н.И. Иванова. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
9. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Анотація

У статті розглядаються можливості та ефективність використання фіскальних інструментів стимулювання інноваційної діяльності. Проведено аналіз застосування різноманітних податкових важелів, що використовуються для підтримки інноваційної активності підприємств закордоном, та обґрунтовано можливості їх адаптації до вітчизняної економіки.

Ключові слова: інноваційна діяльність, фіскальні інструменти, податковий кредит, податкова пільга, податкові канікули, податкове стимулювання інновацій.

Аннотация

В статье рассматриваются возможности и эффективность использования фискальных инструментов стимулирования инновационной деятельности. Проведен анализ применения разных налоговых рычагов, которые используются для поддержки инновационной активности предприятий за границей, и обосновано возможности их адаптации к отечественной экономике.

Ключевые слова: инновационная деятельность, фискальные инструменты, налоговый кредит, налоговая льгота, налоговые каникулы, налоговое стимулирование инноваций.

Annotation

The article examines the opportunities and the effectiveness of fiscal instruments for stimulating innovative activity. The analysis of different tax instruments which are used for support of innovative activity of companies abroad is conducted and substantiated the possibility of adapting them to the domestic economy.

Key words: innovative activity, fiscal instruments, tax credit, tax benefit, tax holidays, tax incentives for innovation.

УДК 334;338.333

**Матковський П.Є.,
к.е.н., викладач кафедри обліку і аудиту,
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника**

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ВИТОКИ, СУТНІСТЬ, ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ

Постановка проблеми. Розвиток економіки України, що характеризується процесами трансформації, дав підстави вченим-економістам рекомендувати подальший рух на найближчі чотири роки в національній доповіді «Новий курс: реформи в Україні 2010-2015» як курсу на модернізацію [1]. Досвід розвинених країн засвідчує хороші перспективи модернізації економіки. Правильно проведена в різних державах вона забезпечила досягнення унікальних, здавалося б недосяжних показників: у Китаї чотири модернізації (сільського господарства, промисловості, науки й технології та оборони) за останні тридцять років вивели країну на рівень найбільшого експортера світу, в Японії її результатом стало «японське економічне диво» – за вісім повоєнних років ВВП на душу населення збільшився втричі, у Швейцарії ефективність економічної діяльності досягається за відсутності значних природних ресурсів тощо. Вищезгадані держави мають багато спільного з Україною, їх розвиток є актуальним прикладом наслідування для нас.

Для вітчизняної економіки на часі модернізація навздогін, оскільки дедалі більше зростає можливість запозичувати інновації у більш розвинених держав, що потребує менше ресурсів (часу, коштів, наукових кадрів), аніж створення власних ноу-хау, і цього не треба соромитись.

Прийнято вважати, що розвинуті держави знаходяться уже на постмодернізаційному етапі економічної еволюції. Це період після тривалого піднесення, притаманний більшості розвинених країн. Одна причина його формування – базування прогресу країн-лідерів протягом останніх 50 років на фундаментальних інноваціях широкого застосування: комп'ютерних прикладних програмах, Інтернет-комунікаціях, інших технологічних нововведеннях, які вичерпали (або вичерпують) свій потенціал в ролі «мотора росту». З іншого боку, нанотехнології, на які покладено великі сподівання в майбутньому, ще не розкриті повною мірою та не використані країнами-лідерами економічного росту. Ці обставини сповільнюють подальший стрімкий розвиток економічно стабільних держав і водночас дають можливість Україні через запозичення інновацій наблизитись до них та осучаснитись, оновитись. Тому важливо не втратити перспективу швидкого розвитку, вдосконалення системи економіки, політичного правління, їх узгодження з національними цінностями з одночасним використанням світового досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні засади модернізації економіки України, в тому числі методологічні, ліберально-демократичні, теоретичні, інституціональні, детально викладені вітчизняними науковцями. Зокрема, В. Геєць обґрунтував ліберально-демократичні засади модернізації українського суспільства, Л. Горкіна опрацювала проблеми кооперації в контексті ліберально-демократичної концепції модернізації суспільства, А. Гриценко дослідив методологічні основи модернізації України, М. Зверяков розкрив ліберальну ідею модернізації держави, В. Тарасевич розглянув ідеологічні доктрини – цивілізаційні аспекти та національну специфіку осучаснення економіки. Проте потребують уточнення сутності категорії «модернізація» та «концептуальні засади модернізації на ліберально-демократичних засадах».

Постановка завдання. Метою статті є уточнення сутності категорії «модернізація», визначення актуальності модернізаційних реформ в Україні, обґрунтування раціональності інституціональної форми оновлення економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні «модернізацію» визначають як «процес, що створює зміни у відповідності з новітніми, сучасними потребами і нормами» [2, с. 402]. Автори «Економічної енциклопедії» тлумачать «модернізацію» як процес оновлення, осучаснення, часткового технічного й технологічного переоснащення промислових і сільськогосподарських підприємств у відповідності до нових потреб і норм, показників якості [3, с. 468]. В літературних джерелах зміст модернізації не має однозначного трактування. Так, наприклад, А. Сен визначав модернізацію як розширення реальних прав і свобод індивідів [4, с. 24]. Одне з визначень, запропонованих філософом Маркізом де Кондерсе у 1970 р.: «модернізація» – це здатність сучасних людей науково спрямовувати зміни у суспільстві [5, с. 4]. Вищенаведені тлумачення дають підстави стверджувати, що один із сучасних елементів змісту категорії модернізація – це перетворення науки на ключовий фактор соціально-економічних змін. Запропоновані трактування обґрунтовують тільки практичний аспект модернізації, однак не відображають її фундаментальних методологічних основ.

Автори «Політологічного словника» розглядають модернізацію як процес трансформації суспільства, який супроводжується активізацією відповідних інститутів, соціальною мобілізацією, розширенням політичної, соціальної та економічної участі громадян, поширенням ідеології узгодженого вільного підприємництва, інституціями типу кластерів, кооперацій, властивих розвиненим країнам, у країнах менш розвинених [6, с. 208]. Колектив співавторів проекту «Модернізація України: пріоритети реформ» поняття модернізації визначають як оновлення, або створення нових інституцій, що створюють умови для міжлюдських стосунків у сфері політичних, правових, економічних, суспільних відносин, на сучасних засадах визнання принципів демократії, верховенства права та прав людини, ринкової економіки, соціальної держави, усталених міжнародних норм співіснування країн [7].

В останніх двох визначеннях відчувається системність взаємозв'язків між національними надбаннями й інститутами їх утвердження. Проте таке трактування дещо схематичне, оскільки дає змогу тільки перелічити складові модернізації. На нашу думку, модернізація охоплює систему цілей і завдань модернізаційного процесу; заходи, які б забезпечували досягнення його мети; комплекс засобів досягнення мети модернізації; взаємодію її системно діючих складових: органів правління (в особі держави), цінностей (в особі громадян), економічної системи (в особі приватного сектора економіки).

Модернізація – системний реформаційний процес, націлений на досягнення компромісу між цінностями народу, політичним правлінням й економічною системою держави, завдяки адаптації старих і формуванню нових інституцій та інститутів, мобілізації громади довкола національної ідеї, інтеграції до світового суспільного ладу.

Становлення модернізаційних процесів уможливорює підвищення рівня розвитку економічно відсталих держав. Однак не кожне суспільство, використовуючи механізми модернізації навздогін, матиме змогу стати ефективним, більше того – тільки деяким країнам вдається освоїти передові технології чи новітні методи управління й адаптувати їх до власних інституцій. У цьому процесі ключову роль відіграють фактори абсорбції, інтерактивного планування та взаємозв'язку держави,

бізнесу й суспільства. Щодо України, йдеться про можливість і здатність продуктивних сил та виробничих відносин розвиватися на основі досвіду інших країн, адаптованого до потреб власної економічної системи та українського менталітету. Результат значною мірою залежить від узгодження очікуваних прогресивних змін із традиційними цінностями. Синтезувати їх можна як шляхом оновлення існуючих інститутів так і шляхом створення нових.

Відомо, що модернізацію можна здійснювати, використовуючи різні її форми – технологічну, інституціональну, соціальну. Соціологи зазначають, що «процес модернізації розпочинається із перетворення тих чи інших форм суспільної свідомості та культури» [8]. Тому модернізаційні перетворення українського суспільства (в тому числі його аграрного сектора) доцільно базувати на теорії інституціоналізму, з метою аналізу всебічного впливу на економічні явища – соціального, екологічного, культурного, суспільного та ін. На його основі розробляються рекомендації щодо необхідних змін в управлінні, суспільній свідомості, часом навіть ідеології, що неможливо зробити із застосуванням теорії та методології економічного аналізу.

Поняття інституціоналізму охоплює два аспекти: «інституцій» – норм поведінки в суспільстві – звичаїв та «інститутів» – закріплення норм і звичаїв у вигляді законів, організацій, установ [9]. Сенса інституціонального підходу полягає в розширенні меж аналізу економічних категорій і процесів у їх чистому вигляді, шляхом залучення до його кола інститутів, врахування позаекономічних факторів. Такий підхід актуальний для аграрної галузі, оскільки в жодній іншій немає такого тісного переплетення і взаємозалежності виробничих відносин та звичаїв, поведінки, суспільної ідеології і національних цінностей, які сьогодні здебільшого зосереджені на найнижчих щаблях адміністративно-управлінських одиниць – сільських територіях.

Аналізуючи процес модернізації, в першу чергу, як процес розвитку українського суспільства, член-кореспондент НАН України А. Гриценко пропонує утверджувати суспільні відносини, базуючись на «сумісно-розділеній праці» [10, с. 6]. Остання використовує переваги і, що найважливіше, взаємодію, з одного боку, ринку, приватної власності на засоби виробництва, ліберально-демократичних суспільних засад, індивідуальних інтересів, індикативного планування тощо, а з іншого – держави, узгодженої співпраці управлінських засад, суспільних інтересів тощо. Відповідно до такого аналізу, концепція подальшого розвитку українського суспільства повинна об'єднувати всі переваги минулого і сучасності. Досягнення такої узгодженості забезпечило б досягнення мети модернізації економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Наслідком вдалих економічних модернізаційних змін є об'єднання інтересів бізнесу й влади на користь суспільства. Найважливіші інститути досягнення цього консенсусу такі:

– запозичення закордонних ноу-хау у сфері технологій і управління шляхом стимулювання іноземних спеціалістів до викладання у вітчизняних навчальних закладах; українських студентів, які навчалися за кордоном – до повернення на батьківщину; зменшення відтоку національної еліти за кордон;

– перехід функцій управління до наукової інтелігенції, котра повинна визначати майбутні напрями розвитку суспільства. Такий перехід доцільно здійснювати поетапно, формуючи і виконуючи коротко-, середньо- та довгострокові плани;

– децентралізація власності як результат децентралізації влади;

– зміцнення інституту захисту прав власності.

Згідно розглянутих вище витоків та очікуваних результатів інституціональної модернізації економіки можна зробити підсумок, що вона у значній мірі залежатиме від діяльності системи управління в державі. В залежності від того, яким чином уряд спроможний акумулювати ресурси, людський потенціал, власні, запозичені інновації та інвестиції у правильне русло залежатиме якість та швидкість модернізації економіки України.

Бібліографічний список

1. [Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь](#) / [за заг. ред. В. М. Гейця та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел.]. – К., Ірпінь : Перун, 2005. – 1728 с.
3. Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т. 2. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
4. Бочков А. А. Стратегія інституціональної модернізації аграрної сфери: фактори, управління, механізми (на матеріалах зони інтенсивного сільськогосподарського виробництва юга Росії) : автореф. дис. на соис. науч. степени докт. экон. наук : спец. 08.00.05 / А. А. Бочков. – Ростов-на-Дону, 2009. – 53 с.
5. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4-20.
6. Політологічний енциклопедичний словник. – К. : Генеза, 1997. – 400 с.
7. Модернізація України: пріоритети реформ // Дзеркало тижня. – 2010. – № 14.
8. Модернізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wikipedia.org>.
9. Інституціоналізм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wikipedia.org>.

10. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 4-12.

Анотація

Визначено пріоритет модернізації економіки України на основі запозичення нововведень. Проаналізовано дефініцію «модернізація» та запропоновано власне трактування. Обґрунтовано доцільність впровадження інституціональної форми модернізації. Окреслено концептуальні заходи інституціональної модернізації аграрного сектора економіки.

Ключові слова: модернізація, інституціоналізм, аграрний сектор, цінності, власність, осучаснення економіки, компроміс.

Аннотация

Определен приоритет модернизации экономики Украины на основе заимствования нововведений. Проанализировано дефиницию «модернизация» и предложено собственную трактовку. Обоснована целесообразность внедрения институциональной формы модернизации. Очерчены концептуальные меры институциональной модернизации аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: модернизация, институционализм, аграрный сектор, ценности, собственность, осовременивание экономики, компромисс.

Annotation

On the bases of borrowing innovations the priority of economy modernization of Ukraine has been determined. The definition of the word «modernization» is analyzed and offered its own interpretation. The expediency of the introduction of institutional forms of modernization is found. Outlined the conceptual measures of institutional modernization of the agricultural sector of economy.

Key words: modernization, institutionalism, the agricultural sector, value, property, modernizing the economy, a compromise.

УДК 631.11:338.432

**Добровольська С.Р.,
здобувач кафедри міжнародної
економіки та менеджменту ЗЕД,
Львівський національний аграрний університет**

РОЗВИТОК ТВАРИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ЗМІНИ У СТРУКТУРІ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Тваринництво є основною галуззю сільського господарства. Його функціональне призначення полягає в забезпеченні населення молоком, різними видами м'яса, вовною, яйцями тощо. Проте впродовж останніх двадцяти років у його розвитку намітилися негативні тенденції. Не зважаючи на зростання обсягів виробництва окремих видів продукції, погіршується її структура, яка не завжди відповідає потребам населення регіону. У зв'язку з цим постає необхідність проведення відповідних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі сторони проблеми розвитку тваринництва у сільськогосподарських підприємствах знайшли відображення в публікаціях Біттера О. А. [1], Бойка В. І. [2], Месель-Веселяка В. Я. [3], Місюка М. В. [4], Цимбал В. О. [6], Шолудько О. В. [7], Якубів В. М. [8], Яціва І. Б. [9] та інших вчених. Однак не всі її аспекти розглянуто детально. Зокрема, не виділені основні чинники, які спричинили існуючу ситуацію, а тому, – це вимагає подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою даної статті є виявлення тенденцій у структурі розвитку тваринництва в регіоні та окреслення напрямів відродження галузі в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розвитку тваринництва у Львівській області протягом 2000-2010 рр. відбулися кардинальні зміни. Обсяг виробництва м'яса (в забійній вазі) в усіх категоріях господарств збільшився з 68,4 до 115,1 тис. т, тобто на 68,3%, пташиних яєць – з 465,9 до 576,8 млн. штук (на 23,8%). Водночас виробництво молока зменшилося з 1032,0 до 656,2 тис. т, тобто на 36,5%.

Основними виробниками продукції залишаються дрібні натуральні чи напівнатуральні особисті селянські господарства, незважаючи на те, що в її виробництво в сільськогосподарських

підприємствах зростало високими темпами. Так, виробництво м'яса в сільськогосподарських підприємствах збільшилося з 11,0 до 69,2 тис. т, або ж у 6,3 разів, пташиних яєць – з 55,3 до 136,0 млн. штук, або ж у 2,5 разів (табл. 1). Однак виробництво молока за 2000-2010 рр. скоротилося з 66,0 до 22,9 тис. т, тобто в 2,9 разів.

Таблиця 1

Виробництво основних видів продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах Львівської області, тис. т*

Вид продукції	Рік				
	2000	2005	2008	2009	2010
М'ясо (у живій вазі)	11,0	14,1	52,6	58,8	69,2
у тому числі:					
яловичина і телятина	9,7	3,8	3,5	3,7	3,9
свинина	0,7	2,0	5,1	9,1	14,7
м'ясо птиці	0,5	8,2	44,0	46,0	50,6
Молоко	66,0	31,2	23,7	24,7	22,9
Яйця, млн. штук	55,3	128,3	129,1	136,5	136,0

Джерело : [6, с. 118]

Відбулися значні зміни у структурі виробництва м'яса. Якщо у 1990 р. питома вага яловичини і телятини складала 88,2%, то у 2010 р. вона знизилася до 5,6%. Натомість частка свинини в загальному обсязі виробництва м'яса зросла з 6,4% до 21,2%, а частка м'яса птиці – з 4,5% до 73,1%. Таким чином, птахівництво виявилось галуззю тваринництва, яка найінтенсивніше розвивалася починаючи з 2000 р.

Свідченням значних змін у структурі розвитку тваринництва є також зміни в чисельності поголів'я різних видів тварин у сільськогосподарських підприємствах Львівської області. Чисельність поголів'я великої рогатої худоби на кінець року за досліджуваний період скоротилася з 103,5 до 24,2 тис. голів, у тому числі корів – з 36,1 до 9,8 тис. голів; коней – з 12,4 до 1,0 тис. голів. Натомість поголів'я птиці всіх видів за цей час зросло з 425,2 до 3159,9 тис. голів; свиней – з 19,8 до 109,5 тис. голів; овець та кіз – з 0,7 до 2,0 тис. голів (табл. 2).

Таблиця 2

Поголів'я худоби та птиці в сільськогосподарських підприємствах Львівської області (на кінець року), тис. голів*

Вид тварин	Рік				
	2000	2005	2008	2009	2010
Велика рогата худоба	103,5	40,6	28,6	27,2	24,2
у тому числі корови	36,1	14,3	10,7	10,8	9,8
Свині	19,8	33,6	70,0	104,1	109,5
Вівці та кози	0,7	1,0	1,5	2,1	2,0
Коні	12,4	3,8	1,5	1,3	1,0
Птиця всіх видів	425,2	1739,2	3160,3	3161,9	3159,9

Джерело: [6, с.119].

Одночасно зі скороченням чисельності поголів'я усіх видів тварин в сільськогосподарських підприємствах області відбувався процес підвищення їх продуктивності. Протягом 2000-2010 рр. середній річний удій молока від однієї корови збільшився з 3132 до 3861кг, середня річна несучість курей-несучок – з 148 до 232 штук яєць.

Основною причиною занепаду молочного та м'ясного скотарства в сільськогосподарських підприємствах є хронічна збитковість галузі. Лише у 2005-2006 рр. з останніх десяти років виробництво яловичини було рентабельним, тому власники підприємств обґрунтовано позбавляються збиткових виробництв – скорочують чисельність поголів'я.

До недавніх пір спостерігався процес нарощування виробництва продукції тваринництва в особистих селянських господарствах. Однак, з 2006 р. обсяги виробництва м'яса, молока, яєць в цих

господарствах почали зменшуватися. Виникла реальна загроза втрати регіональної продовольчої безпеки.

Усіх видів продукції тваринництва у Львівській області виробляється менше від рекомендованих норм споживання. У 2010 р. з розрахунку на одну особу вироблено 45,1 кг м'яса і м'ясопродуктів при науково обґрунтованій потребі 80 кг, молока та молокопродуктів – 258 кг (норма 360 кг), пташиних яєць – 226 (норма 360 штук). Тому існує гостра потреба у першочерговому відродженні в регіоні такої галузі тваринництва, як скотарство, а також у подальшому розвитку яєчного птахівництва.

Скотарство історично було традиційною для досліджуваного регіону галуззю тваринництва у зв'язку з тим, що для його розвитку тут склалися сприятливі природні умови, адже значна частина території відноситься до гірських та передгірських районів Карпат. Однак відродження скотарства пов'язане зі значними капіталовкладеннями, оскільки більшість тваринницьких приміщень колишніх колгоспів і радгоспів або зруйновано, або перепрофільовано. Крім того, в більшості випадків перетворилися на чагарники колишні культурні пасовища. Серед проблем розвитку галузі слід відзначити низький потенціал продуктивності наявного поголів'я корів, для покращення якого необхідно кардинально покращити селекційно-племінну роботу. Це ставить перед власниками підприємств, які хотіли б розвивати скотарство у своєму господарстві такі перепони фінансового характеру, які вони самі подолати не здатні.

Основою майбутнього розвитку скотарства в досліджуваному регіоні, на нашу думку, будуть невеликі ферми з чисельністю поголів'я корів 50-100 голів і відгодівельного поголів'я 100-150 голів. Будівництво відповідної за розмірами ферми, придбання високопродуктивних тварин і кормозбиральної техніки, а також створення культурного пасовища площею 50-70га вимагатиме кількох мільйонів гривень інвестицій. Зважаючи на високий рівень ризику при їх здійсненні, приватний капітал за збереження існуючих економічних умов не наважується на них. Тому необхідною є розробка відповідних державних програм відродження скотарства, в яких повинно передбачатися значне здешевлення довгострокових кредитів для сільськогосподарських підприємств, які розвиватимуть галузь скотарства.

Державна допомога повинна передбачати також запровадження механізму компенсацій за придбання високопродуктивних тварин за кордоном, фінансування селекційно-племінної роботи, здешевлення кормозбиральної техніки. Всі заходи повинні відповідати вимогам СОТ щодо державної підтримки сільського господарства.

Особисті селянські господарства не зможуть вирішити проблему збільшення товарних ресурсів молока, м'яса, яєць та покращання забезпечення ними населення. Ці господарства, на нашу думку, пройшли «пік» свого розвитку кілька років тому і значна частина господарів, вирішивши проблему виживання в умовах кризи, шукають інших шляхів підтримання рівня життя, скорочуючи розміри свого господарства

Забезпечити високі темпи зростання чисельності поголів'я корів навіть при створенні найкращих умов для розвитку скотарства в сільськогосподарських підприємствах не вдасться. В умовах повного занепаду селекційно-племінної роботи в сільськогосподарських підприємствах, зниження якості наявного в них поголів'я, а також низької якості поголів'я в особистих селянських господарствах організувати нормальний процес розширеного його відтворення на такій базі неможливо. Необхідна реалізація заходів, які дозволили б зробити якісний прорив у розвитку скотарства в сільськогосподарських підприємствах.

Необхідно ефективно використати ті тваринницькі приміщення та прифермські споруди, які збереглися у процесі приватизації. Для цього слід провести їх інвентаризацію і визначити обсяги робіт та коштів, в результаті проведення яких вдасться відновити їх функціонування. Додаткове поголів'я тварин повинно бути розміщене, в першу чергу, в раніше збудованих тваринницьких приміщеннях.

Слід провести детальну інвентаризацію поголів'я корів, яке утримується в сільськогосподарських підприємствах та особистих селянських господарствах, з визначенням його потенційної продуктивності. Стада корів на новостворених фермах повинні поповнюватися лише потенційно високопродуктивними телицями. Названі комісії повинні провести обстеження особистих селянських господарств з метою виявлення найбільш продуктивних корів, потомство яких повинно бути використане для поповнення стада в сільськогосподарських підприємствах.

Чисельність таких тварин виявиться не значною, тому слід визначитися з необхідними обсягами ввезення високопродуктивних тварин з-за кордону. Мова йде не про сотні, а про придбання кількох тисяч високопродуктивних корів для формування племінних ферм в сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області.

Висновки з проведеного дослідження. Відродження скотарства в регіоні потребуватиме величезних коштів, адже втрати поголів'я за роки соціально-економічної кризи були не меншими, ніж за воєнні роки. В державному бюджеті таких коштів відшукати не вдасться. На нашу думку, суттєвим джерелом інвестицій в розвиток скотарства можуть стати кошти, зароблені трудовими мігрантами з регіону. Держава повинна провести кропітку організаційну роботу з метою залучення цих коштів у розвиток скотарства, надання відповідних гарантій, пільг тощо.

Бібліографічний список

1. Біттер О. А. Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах : [монографія] / Біттер О. А., Ковальова Г. В., Мазуренко О. В. – Івано-Франківськ : Вежа, 2011. – 184 с.
2. Бойко В. І. Відтворення м'ясних ресурсів в контексті стратегії розвитку АПК України / В. І. Бойко // Агроінком. – 2009. – № 1-4. – С. 32-36.
3. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України / В. Я. Месель-Веселяк, О. В. Мазуренко ; під наук. ред. акад. УААН П. Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 198 с.
4. Місюк М. В. [Про державне регулювання розвитку галузі скотарства](#) / М. В. Місюк // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 112-116.
5. Статистичний щорічник Львівської області за 2010 рік. / за ред. С. О. Матковського. – Ч. І. – Львів, 2011. – 361 с.
6. Цимбал В. О. Шляхи подолання кризи у молочній галузі / В. О. Цимбал // Агроінком. – 2010. – № 1-3. – С. 45–51.
7. Шолудько О. В. Ринок продукції скотарства: проблеми і перспективи / Шолудько О. В., Біттер О. А., Березівський З. П. – Львів : Українські технології, 2004. – 208 с.
8. Якубів В. М. Збалансований розвиток аграрних підприємств у сільському зростанні : [монографія] / В. М. Якубів. – Івано-Франківськ : Видавництво Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2011. – 320 с.
9. Яців І. Б. Регіональний ринок м'яса: ефективне функціонування і перспективи розвитку : [монографія] / І. Б. Яців, С. Ф. Яців. – Львів, 2008. – 185 с.
- 10.

Анотація

У статті проведено аналіз структурних змін в розвитку тваринництва в сільськогосподарських підприємствах Львівської області. Визначено показники динаміки обсягів виробництва продукції, поголів'я тварин. Виявлено основні причини занепаду тваринництва в сільськогосподарських підприємствах. Окреслено шляхи відродження галузі.

Ключові слова: тваринництво, сільськогосподарське підприємство, поголів'я тварин, виробництво продукції.

Аннотация

В статье проведен анализ структурных изменений в развитии животноводства в сельскохозяйственных предприятиях Львовской области. Определены показатели динамики объемов производства продукции, поголовье животных. Выявлены основные причины упадка животноводства в сельскохозяйственных предприятиях. Очерчены пути возрождения отрасли.

Ключевые слова: животноводство, сельскохозяйственное предприятие, поголовье животных, производство продукции.

Annotation

This article provides an analysis of structural changes in livestock development in the agricultural enterprises of the Lviv region. Determined parameters of the dynamics of production, livestock animals. The basic reasons for the decline in livestock farms. Outlined ways to revive the industry.

Key words: animal, farm, livestock, production.

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 631.162

*Баланюк І.Ф.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту
Герба В.С.,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника*

СОБІВАРТІСТЬ ТРАНСПОРТНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Постановка проблеми. Важливою складовою діяльності підприємств є надання споживачам послуг. Одними з найпоширеніших є транспортні послуги, які в сучасній економіці потребують постійного вдосконалення. Найбільш важливу роль в обліку послуг із перевезень вантажів відіграє калькулювання собівартості. Слід відзначити, що кожне підприємство повинно визначити оптимальну її величину. Окрім обрахунків за статтями витрат, виникають ускладнення в розподілі суми річних або квартальних страхових полісів на один кілометр, тонно-кілометр, тонну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток автотранспортних перевезень є невід'ємною частиною господарської діяльності підприємств. Найбільш значущим для підвищення їх ефективності у транспортних перевезеннях є формування собівартості послуг, які надаються відповідно до особливостей ринку та рівня цін на ньому. Вагомий внесок у дослідження процесів формування собівартості зробили українські вчені В. Котелянець, Т. Косарева, О. Чук, О. Кислиця, І. Мягих, С. Антонюк, В. Перебийніс, Т. Злосчастьева, Т. Мірзоева, В. Павлик, П. Власюк, Т. Слизько, Н. Чепіль та ін. Однак калькуляції витрат транспортних послуг на 1 км загального пробігу та розподіл сум страхових полісів потребують поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методики обрахунків витрат транспортних перевезень на 1 км пробігу, розробка схеми розподілу сум страхових полісів та шкали зміни величини собівартості в залежності від відстані маршруту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальні принципи формування собівартості продукції (робіт, послуг) регламентовані П(С)БО 16 "Витрати". Але, з огляду на те, що будь-який вид діяльності має свою специфіку, профільні міністерства додатково затверджують методичні рекомендації щодо формування собівартості (робіт, послуг) на транспорті. Одним із них є наказ Міністерства транспорту України "Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті" від 05.02.01 р. № 65.

Такі методичні рекомендації не обов'язкові для застосування, мають рекомендаційний характер та можуть застосовуватись лише в частині, що не суперечить нормам П(С)БО.

Згідно з листом Міністерства фінансів "Про невідповідність методичних рекомендацій" від 10.02.10 р. № 31-34000-20-5/2742, виявлено такі їх неузгодженості [9]:

– у п. 19 зарахування до складу елемента "Матеріальні витрати" вартості пального, запасних частин і комплектуючих виробів, мастил, матеріалів, шин, енергії, палива, інших виробничих запасів, виготовлених власними силами, не відповідає П(С)БО 16 "Витрати" [1];

– у п. 18 зарахування всіх відсотків за кредит до фінансових витрат не відповідає П(С)БО 31 "Фінансові витрати" [2].

Конкретний перелік і склад статей калькулювання собівартості перевезень визначається підприємством у наказі про облікову політику.

Собівартість перевезень (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати транспортних підприємств, безпосередньо пов'язані з підготовкою та здійсненням процесу перевезень вантажів і пасажирів, а також виконанням робіт і послуг, що забезпечують перевезення [3].

Згідно із ПСБО 16, собівартість реалізованих послуг складається з:

- виробничої собівартості послуг, які реалізовано протягом звітного періоду;
- нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;
- наднормативних виробничих витрат.

Облік виробничих витрат й обрахування собівартості продукції є найважливішою ланкою бухгалтерського обліку підприємства. Управління підприємством неможливе без отримання достатньої, достовірної облікової та оперативної інформації. Однак, якщо управління виробничим

процесом, персоналом, технічною підготовкою виробництва ґрунтується переважно на даних оперативного обліку, то управління виробничими витратами та собівартістю неможливе без наявності достовірної бухгалтерської інформації [4, с. 3].

Підприємство ТОВ ТВФ “Нафтотранссервіс” (Товариство з обмеженою відповідальністю транспортно-виробнича фірма “Нафтотранссервіс”), укладаючи договори, встановлює ціни відповідно до технологічних процесів перевезень та виду вантажу (за 1т перевезеного вантажу; за 1км; за 1 т/км, час простою під навантажувально-розвантажувальними роботами). Такий розподіл здійснюється на основі взаємних домовленостей між надавачем послуг та споживачем, якщо:

– відстань маршрутів перевезень однакова, але вага вантажу різна, то доцільно встановлювати ціну в договорі із замовником за 1 т перевезеного вантажу;

– вантажі однотипні, але при цьому відстані перевезень різні – тоді доцільно використовувати ціну за 1 км загального пробігу;

– перевезення вантажу здійснюється одним маршрутом, але пункт розвантаження є одночасно пунктом навантаження – тоді доцільно використовувати ціну за 1 т/км;

– якщо формуванням договірних цін на перевезення вантажів, навантаження й розвантаження транспорту займається інша організація, доцільно вказати, який саме час, відведений на такі операції, зараховується до вартості послуг із перевезення, а який повинен бути оплачений замовником окремо за одну годину навантажувально-розвантажувальних робіт.

До складу собівартості зараховуються як прямі витрати, тобто ті, які безпосередньо стосуються конкретного об'єкта витрат перевезень, так і змінні. Перелік витрат, що формують собівартість перевезень, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Калькуляція собівартості транспортних послуг на прикладі підприємства ТОВ ТВФ “Нафтотранссервіс”

№	Стаття витрат	Примітки	Стаття витрат, грн.
1	Паливо	Ціна 1 л палива на день оформлення договору з замовником	3,40
2	Основна і додаткова зарплата	Нараховується на підставі тарифних розцінок, затверджених штатним розкладом підприємства	1,88
3	Нарахування єдиного соціального внеску на фонд заробітної плати (37,66%)	Розмір єдиного внеску на соціальне страхування використовується відповідно до класів професійного ризику виробництва	0,71
4	Знос автошин	Вартість автомобільних шин та акумуляторів може зараховуватись до собівартості двома способами: - в повному обсязі в період установки на транспортний засіб ; - у сумі, що розраховується для шин, відповідно до виконаного пробігу у звітному періоді та пропорційно до запланованого пробігу	0,36
5	Знос акумуляторів	Для акумуляторів - прямолінійним методом, відповідно до терміну використання (табл. 3)	0,40
6	Ремонт і технічне обслуговування виробничих транспортних засобів	Витрати на ремонт зараховуються в межах 10 % сукупної балансової вартості основних засобів на початок звітного року [5]	1,85
7	Знос транспортних засобів	Згідно із Податковим кодексом України [5]	0,06
8	Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів	Страховий поліс дійсний протягом одного року	0,04
9	Обов'язкове страхування водіїв від нещасних випадків на транспорті	Страховий поліс дійсний протягом одного року	0,03
10	Обов'язкове страхування від ризиків перевезення небезпечних вантажів	Страховий поліс дійсний протягом одного кварталу	0,02
11	Дозвіл на перевезення великовагових вантажів	Дозвіл дійсний протягом одного кварталу	0,05
12	Загальновиробничі та адміністративні витрати	Визначається за відсотковою часткою загальновиробничих витрат у минулому періоді (році, кварталі), яка потім використовується для зазначення в собівартості	1,20
Разом без податку на додану вартість (ПДВ)			10,00
Податок на додану вартість			2,00
Всього			12,00

Під калькулюванням розуміють процес обчислення в грошовому еквіваленті витрат і результатів будь-якого господарського процесу за встановленими статтями для аналізу діяльності підприємства [6, с. 171]. У табл. 1 відображено калькуляцію собівартості транспортної послуги на 1 км. При цьому під час визначення бухгалтерського та оподаткованого прибутку витрати, що формують собівартість перевезень, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано їх доходи від реалізації послуг [5].

Розмір статті витрат палива залежить від того, яка ціна палива на момент укладання договору та його споживання транспортним засобом на 1 км пробігу.

На ТОВ ТВФ «Нафтотранссервіс» нарахування заробітної плати відбувається згідно із штатним розписом на підприємстві. Йому призначений 33 клас професійного ризику виробництва. Це означає, що воно здійснює нарахування на фонд заробітної плати в розмірі 37,66 %.

Для того, щоб зробити розрахунок зносу шин на 1 км пробігу (табл. 2), підприємство повинно мати такі показники, як класифікація автомобільних шин за їх параметрами, їхня кількість, ціна за одиницю та норма пробігу.

Таблиця 2

Знос шин на 1 км загального пробігу

Вид транспортного засобу	Перелік автошин	Кількість автошин	Ціна за одиницю, грн.	Сума, грн.	Норма пробігу шин, тис. км	Знос шин, грн. /1 км.
Тягач Mercedes Bens 1840	295/80R22,5 передні	2	2791,67	5583,34	130 тис. км	X
	295/80R22,5 задні	8	2832,00	22656,00	130 тис. км	X
Напівпричіп цистерна (calabres)	385/65R22,5	6	3029,17	18175,02	130 тис. км	X
Разом				46414,36	X	0,36

Для того, щоб підприємство виконало розрахунок зносу шин на 1 км пробігу, йому потрібно мати два показника:

- загальну вартість у гривнях однотипних за параметрами коліс (46414,36 грн.);
- середню величину норми пробігу шин (за умови, що ця величина між шинами не відрізняється більше ніж на 5 %).

$$\text{Середня величина норми пробігу шин} = \frac{130000 + 130000 + 13000 (\text{сума норми пробігу всіх шин})}{3 (\text{кількість шин за однотипним и параметрам и})}$$

$$\text{Знос шин} = \frac{46414,36}{130000} = 0,357 \approx 0,36$$

Отже, показник зносу шин 0,36 грн. км нам говорить про те, що автомобільні шини, середня величина норми пробігу яких не відрізняється більше ніж на 5%, будуть зношуватись кожного кілометра на 0,36 грн.

Експлуатаційні норми середнього ресурсу акумуляторних батарей колісних транспортних засобів (далі - АБ КТЗ) категорії М1G, М2G, М3G, N1G, N2G, N3G визначають зниження на 10 % норм середнього ресурсу АБ КТЗ, відповідно до категорій М1, М2, М3, N1, N2, N3. Експлуатаційні норми середнього ресурсу АБ вантажопасажирських КТЗ розглядають як середнє значення відповідних норм пасажирських і вантажних КТЗ.

Результати визначеного ресурсу АБ КТЗ категорій М1G, М2G, М3G, N1G, N2G, N3G та вантажопасажирських КТЗ округлюють до цілого числа [7].

На основі аналізу даних табл. 3 можна зробити висновок, що при інтенсивнішій експлуатації КТЗ знос акумуляторів буде меншим і, навпаки, коли КТЗ використовується підприємством не інтенсивно, то акумулятор швидше зноситься.

При визначенні вартості ремонту й технічного обслуговування виробничих транспортних засобів ТОВ ТВФ «Нафтотранссервіс» враховує такі показники:

- ремонт виробничих транспортних засобів;
- пропарка цистерн;
- технічне обслуговування виробничих транспортних засобів;
- технічні рідини;
- оплата праці ремонтної бригади.

Для вирахування обсягу технічного обслуговування виробничих транспортних засобів за один операційний день потрібно суму вище перелічених показників поділити на кількість операційних днів.

Щоб отримати показник обсягів ремонту й технічного обслуговування виробничих транспортних засобів за 1 км пробігу, потрібно вартість технічного обслуговування за один операційний день

поділити на максимальний розмір маршруту в кілометрах, який може проїхати транспортний засіб за один операційний день.

Для розрахунку зносу транспортних засобів на 1 км пробігу підприємство спочатку обчислює суму зносу за один операційний день, що визначається як сума зносів тягача й причепа, поділених на кількість робочих днів у місяці.

Для того, щоб визначити знос транспортного засобу на 1 км пробігу, потрібно суму зносу за 1 операційний день поділити на максимальний розмір маршруту в кілометрах, який може проїхати транспортний засіб за один операційний день.

Страхову суму ми пропонуємо розподіляти так:

– коли підприємство функціонує 5 років, то для визначення суми страхового внеску потрібно вирахувати середню кількість маршрутів, виконаних на підприємстві протягом останніх трьох років;

– якщо підприємство функціонує 5 - 10 років, то для розрахунку середньої кількості маршрутів потрібно брати дані за останні п'ять років;

– коли підприємство функціонує 10 - 15 років – розрахунок середньої кількості маршрутів відбувається за останні 10 років;

– підприємство функціонує 15 – 20 років – розрахунок середньої кількості маршрутів відбувається за останні 15 років;

– підприємство функціонує 20 і більше років – розрахунок середньої кількості маршрутів відбувається за останні 20 років.

Таблиця 3

Експлуатаційні норми середнього ресурсу акумуляторних свинцевих стартерних батарей для нормальних умов експлуатації колісних транспортних засобів загального призначення

Вид транспортного засобу		Інтенсивність експлуатації колісних транспортних засобів, км/місяць											
		до 1000	1001-2000	2001-3000	3001-4000	4001-5000	5001-6000	6001-7000	7001-8000	8001-9000	9001-10000	10001-11000	11001-12000
		Експлуатаційні норми середнього ресурсу, місяців											
M1	Легковий автомобіль	44,0	40,0	35,0	30,0	27,0	24,0	22,0	21,0	20,0	19,0	18,0	17,0
M1	Автобус	41,0	37,0	32,0	27,0	25,0	22,0	20,0	19,0	18,0	17,0	16,0	15,0
M2	Автобус	38,0	34,0	29,0	24,0	22,0	19,0	18,0	17,0	16,0	15,0	16,0	13,0
N1	Вантажний автомобіль до 3,5 т	42,0	38,0	34,0	30,0	27,0	24,0	22,0	20,0	19,0	18,0	14,0	16,0
N2	Вантажний автомобіль до 3,5 - 12 т	41,0	37,0	33,0	29,0	26,0	23,0	21,0	19,0	18,0	17,0	17,0	15,0
N3	Вантажний автомобіль понад 12 т	40,0	36,0	32,0	28,0	25,0	22,0	20,0	18,0	17,0	16,0	15,0	14,0
N2	Сідельний тягач ємністю 3,5-12 т	40,0	36,0	32,0	28,0	25,0	22,0	20,0	19,0	18,0	17,0	16,0	15,0
N3	Сідельний тягач ємністю понад 12 т	38,0	34,0	30,0	26,0	23,0	20,0	18,0	17,0	16,0	15,0	14,0	13,0

Для розрахунку середньої кількості маршрутів ми пропонуємо використовувати таку формулу:

$$\frac{K_{mp1} + K_{mp2} + \dots + K_{mpr}}{K_p} = S_{km} \text{ , де}$$

S_{km} – середня кількість маршрутів,

$K_{mp1}, K_{mp2}, K_{mpr}$ – кількість маршрутів за певні роки,

K_p – кількість років.

При цьому слід зазначити, що чим більший термін розрахунку середньої кількості маршрутів, тим менша похибка розподілу страхової суми за статтями витрат.

Щоб розподілити на наступний операційний рік страхову суму за статтями витрат, потрібно цю ж страхову суму, яку сплачує підприємство, поділити на середню кількість маршрутів. Отримаємо страхову суму, яку потрібно зарахувати до одного маршруту але за умови, що маршрути мають однакову довжину.

Для перевезення великовагових вантажів потрібно мати дозвіл на їх здійснення. Дані щодо розрахунку вартості даного дозволу відображено в табл. 4.

Таблиця 4

Ставки плати за проїзд автомобільними дорогами загального користування транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові та/або габаритні параметри яких перевищують нормативні [8]

Вид транспортного засобу	Параметри	Ставка плати за кожен кілометр відстані, євро
Великовагові транспортні засоби (за загальну масу)	від 38 до 40 т включно	0,02
	від 40 до 44 т включно	0,1
	від 44 до 52 т включно	0,2
	від 52 до 60 т включно	0,27
	понад 60 т за кожні наступні 10 т	0,78
Великовагові транспортні засоби з перевищенням припустимих осьових навантажень	до 5 % включно	0,05
	від 5 до 10 % включно	0,1
	від 10 до 20 % включно	0,27
	понад 20 % за кожні наступні 5 %	0,15
Великогабаритні транспортні засоби з перевищенням установленної ширини, висоти, довжини	за кожний параметр	0,03

Щоб отримати даний дозвіл, потрібно подати заяву встановленого взірця. Заява на видачу дозволу подається в дорожні органи території, з якої починається маршрут руху. Заява на перевезення завіряється підписом керівника або його заступника та печаткою вантажоперевізника.

У заяві повинні міститися такі відомості, як:

- характер вантажу;
- категорія, до якої належить вантаж;
- маса й габарити транспортного засобу;
- передбачувані терміни транспортування;
- маршрут руху.

До заяви прикладають схему автопоїзда із зображенням усіх транспортних засобів, силами яких здійснюється перевезення, кількість їх коліс та осей, їх взаємного розташування, розподілу навантаження на окремі колеса, з урахуванням передбачуваного нерівномірного розподілу навантаження по довжині осей.

Більшість підприємців вважають, що фактичну суму загальнопромислових витрат (далі – ЗВВ) слід розподіляти між:

- основним виробництвом із подальшим розподілом між видами перевезень;
- допоміжним виробництвом у частині робіт, призначених для потреб власного капітального будівництва, непромислових господарств;
- обслуговуючими виробництвами;
- капітальним будівництвом, що ведеться господарським способом.

Як передбачено в пункті 58 Методичних рекомендацій № 65, залежно від видів виконуваних перевезень, технічного оснащення рухомого складу та інших умов, ЗВВ, що належать до основного виробництва, розподіляються між окремими видами перевезень за одним із таких методів [3]:

- пропорційно до заробітної плати основних працівників;
- відповідно до питомої ваги планової суми загальнопромислових витрат у загальній сумі планової собівартості окремих видів перевезень;
- на 1 грн. фактичних доходів за окремими видами перевезень;
- пропорційно до суми витрат за іншими калькуляційними статтями;
- пропорційно до кількості автомобілів на автотранспортних підприємствах.

Слід зазначити, що статті витрат та їх величина змінюються пропорційно, в залежності від довжини маршруту в сторону зменшення, тобто чим більший маршрут, тим повинна бути меншою ціна надання транспортних послуг за 1 км пробігу. За результатами досліджень визначено, що статті витрат доцільно перераховувати тоді, коли довжина маршруту змінюється через кожні 50 км.

У табл. 5 зазначено співвідношення довжини маршруту й величини собівартості 1 км пробігу у відсотках. Тобто, коли підприємство розраховує собівартість послуги на 1 км пробігу, доцільно довжину маршруту порівняти з даними таблиці й застосувати відсоткову величину до собівартості, яку вираховує підприємство.

Таблиця 5

Шкала співвідношення довжини маршруту й величини собівартості 1 км пробігу

Кілометраж	Відсоткове співвідношення	Кілометраж	Відсоткове співвідношення	Кілометраж	Відсоткове співвідношення
1-50	100	701-750	86	1401-1450	72
51-100	99	751-800	85	1451-1500	71
101-150	98	801-850	84	1501-1550	70
151-200	97	851-900	83	1551-1600	69
201-250	96	901-950	82	1601-1650	68
251-300	95	951-1000	81	1651-1700	67
301-350	94	1001-1050	80	1701-1750	66
351-400	93	1051-1100	79	1751-1800	65
401-450	92	1101-1150	78	1801-1850	64
451-500	91	1151-1200	77	1851-1900	63
501-550	90	1201-1250	76	1901-1950	62
551-600	89	1251-1300	75	1951-2000	61
601-650	88	1301-1350	74	2000 і більше	60
651-700	87	1351-1400	73		

Підприємство ТОВ ТВФ “Нафтотранссервіс”, як видно з табл.1, визначило собівартість за 1 км пробігу 10 грн. (без ПДВ) й переважно надає ватажні послуги за двома маршрутами один з яких має довжину 45 км, а другий – 470 км.

Якщо собівартість на 1 км пробігу не змінювати, то собівартість маршрутів буде $10 \times 45 \times 120\%(\text{ПДВ}) = 540$ грн. і $10 \times 470 \times 120\%(\text{ПДВ}) = 5640$ грн. Ціна на ці маршрути тоді становитиме (з рентабельністю 10 %) $540 \times 110\% = 594$ грн., $5640 \times 110\% = 6204$ грн. У такому випадку чистий прибуток становитиме $594 - 540 = 54$ грн. і $6204 - 5640 = 564$ грн. Але з такою собівартістю підприємство не буде мати замовників.

За даною шкалою собівартість послуги за першим маршрутом становить $10 \times 45 \times 120\%(\text{ПДВ}) \times 100\% = 540$ грн. тобто собівартість першого маршруту становить 450 грн. Ціна першого маршруту за рентабельності 10% становитиме $540 \times 110\% = 594$ грн. Чистий прибуток становить $594 - 540 = 54$ грн. Отже, на даному маршруті собівартість не змінилася.

Для другого маршруту розрахунок буде такий: $10 \times 470 \times 120\%(\text{ПДВ}) \times 91\% = 5132,4$ грн. Тоді ціна на маршрут за тієї ж рентабельності становить $5132,4 \times 110\% = 5645,64$ грн., чистий прибуток становить $5645,64 - 5132,4 = 513,24$ грн.

Як бачимо, чистий прибуток на маршруті завдовжки у 470 км. кардинально не змінився й має тенденцію до зростання, але змінилася ціна на маршрут, яку буде сплачувати замовник. Із застосуванням шкали вона буде для нього вигіднішою, що зумовить збільшення кількості замовників у підприємства, яке надає послуги з перевезень.

Стабільне зростання чистого прибутку можна побачити на рис. 1.

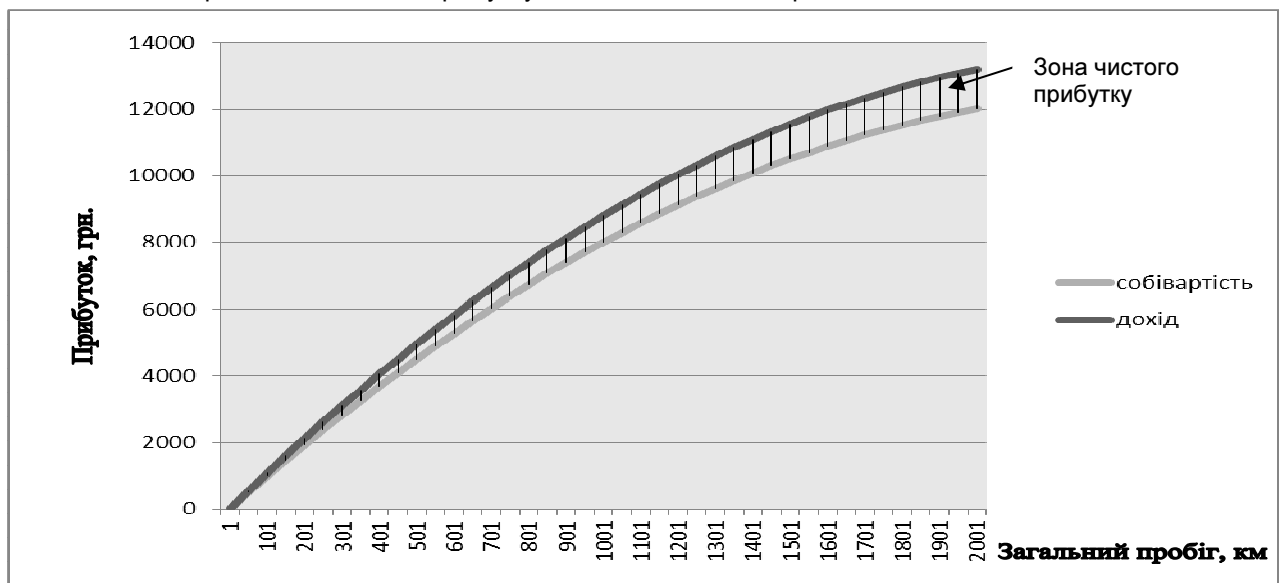


Рис. 1. Зростання чистого прибутку

Дане дослідження дає підстави стверджувати, що за умови застосування шкали, яка наведена в табл. 5, чистий прибуток підприємства зростає, не дивлячись на те, що собівартість відповідно до збільшення кілометражу зменшується.

Висновки з проведеного дослідження. З метою спрощення розрахунку собівартості транспортних послуг на підприємствах нами запропоновано шкалу співвідношення кілометражу й собівартості послуг у відсотках, яка:

– по-перше, дає нам можливість отримувати стабільно прибуток, не зважаючи на те, що собівартість послуги, яка надається, зменшується;

– по-друге, ціни на маршрут певної довжини стабільні й оптимальні, що в ринкових умовах привертає увагу споживачів, тобто клієнтів.

Дану шкалу співвідношення доцільно використовувати тільки на території України. Для оптимальної діяльності підприємству потрібно, окрім шкали, враховувати інші фактори, що впливають на рівень цін (інфляцію, монополістичний вид ринку тощо).

Бібліографічний список

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”: Національні стандарти бухгалтерського обліку // Все про бухгалтерський облік № 8-9.– 2012. – С. 88-93.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 “Фінансові витрати”. Національні стандарти бухгалтерського обліку // Все про бухгалтерський облік № 8-9. – 2012. – С. 169-173.

3. Наказ № 65 від 05.02.2001 Міністерство Транспорту України “Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.

4. Белоусова І. Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості / І. Белоусова, М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 4. – С. 4-9.

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.

6. Бухгалтерський управлінський облік / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, З.Ф. Канурна, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська. – Житомир : Рута, 2005. – 480 с.

7. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 20 травня 2006 року №489 “Про затвердження Експлуатаційних норм середнього ресурсу акумуляторних свинцевих стартерних батарей колісних транспортних засобів і спеціальних машин, виконаних на колісних шасі” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE12_569.html.

8. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 червня 2007 р. N 879 “Про заходи щодо збереження автомобільних доріг загального користування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.poputka.com/page.php?lang=rus&pid=343>.

9. Лист Міністерства Фінансів “Про невідповідність методичних рекомендацій” від 10.02.10 р. № 31-34000-20-5/2742 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.

Анотація

Наведено основні статті витрат для визначення собівартості транспортних послуг вантажних перевезень. Обґрунтовано калькуляцію собівартості транспортних послуг на прикладі конкретного підприємства. Запропоновано шкалу співвідношення довжини маршруту й величини собівартості 1 км загального пробігу.

Ключові слова: собівартість, калькуляція, транспортні послуги, вантажні перевезення, статті витрат.

Аннотация

Приведены основные статьи расходов для определения себестоимости транспортных услуг грузоперевозок. Обоснована калькуляция себестоимости транспортных услуг на примере конкретного предприятия. Предложено шкалу соотношения длины маршрута и величины себестоимости 1 км общего пробега.

Ключевые слова: себестоимость, калькуляция, транспортные услуги, грузовые перевозки, статьи расходов.

Annotation

The main items of expenditures for defining cost price of transport loading transportations are given. The calculation of cost price of transport services on the enterprises example is grounded. The scale of correlation of the router's length and the quality of cost price of 1 km is proposed.

Key words: cost price, calculation, transport services, loading transportation, items of expenditures.

УДК 336.226.322(477)

**Очеретько Л.М.,
 к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи,
 Кузнецова В.Б.,
 Запорізький національний технічний університет**

АНАЛІЗ ПОЗИТИВНИХ ЗМІН ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Постановка проблеми. З ухваленням Податкового кодексу розпочато податкову реформу, спрямовану на демократизацію податкової системи, дотримання принципу добровільності сплати податків, створення сприятливих умов оподаткування, активізацію інвестиційної діяльності, скорочення витрат платників податків та держави на адміністрування податкових платежів.

У Податковому кодексі не лише модифіковано існуючу податкову базу, а й вдосконалено деякі види податків, принципи та норми оподаткування. Так, у ньому передбачено особливості оподаткування ПДВ: податкові періоди, які, для більшості платників, стали відповідати календарному місяцю, процедура автоматичного бюджетного відшкодування тощо.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність аналізу позитивних змін податку на додану вартість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні ПДВ – один із головних податків податкової системи країни, тому він є предметом широких дискусій серед науковців через зниження його бюджетонаповнюючої ролі.

Питання функціонування ПДВ часто виступали предметом досліджень вчених та науковців і розглядалися у працях О. Данилова, А. Дриги, Б. Карпінського, В. Копилова, І. Луїної, І. Лютого, В. Мельника, Л. Новицької, М. Петренка, С. Салівона, А. Сігайова та інших. Більшість з них порушували проблему бюджетного відшкодування ПДВ як основну причину його неефективності в українських умовах розвитку податкової системи.

На думку окремих науковців, прийняття Податкового кодексу України дає можливість поліпшити адміністрування ПДВ, зокрема, щодо здійснення бюджетного відшкодування. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених податку на додану вартість, питання вдосконалення все ще залишаються актуальними і до сьогодні.

Постановка завдання. Метою статті визначено: провести аналіз позитивних тенденцій податку на додану вартість: надходження ПДВ від фізичних та юридичних осіб, виконання плану зі збору ПДВ; визначити роль автоматичного відшкодування та його вплив на загальний рівень надходжень ПДВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість – непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм Податкового кодексу України, а саме розділу V [1].

Наявність податку є однією з обов'язкових умов вступу країн до Європейського Союзу. З метою поповнення державного бюджету податок на додану вартість було введено і в Україні. На початку 90-х років його ставка складала 28%, на сьогоднішній день її зменшено до 20%. Податковий кодекс України передбачає подальше зменшення ПДВ до 17% з 1 січня 2014 року [2; 3].

Проведемо аналіз податку на додану вартість на основі даних ДПА Хортицького району міста Запоріжжя. Так, станом на 1 січня 2012 р. на обліку в органах Хортицької податкової служби м. Запоріжжя перебувають 429 юридичних та 252 тис. фізичних осіб – платників податку на додану вартість.

Одним із основних пріоритетів Департаменту адміністрування податку на додану вартість ДПА Хортицького району міста Запоріжжя є організація роботи шляхом розробки пропозицій щодо вдосконалення податкового законодавства з ПДВ. Ще одним завданням є виконання заходів з реалізації державної регуляторної політики та розробки методології застосування законодавства з ПДВ.

Слід зазначити, що суми, які надходять до бюджету з податку на додану вартість з вироблених в Запоріжжі товарів щороку зростають. Зокрема, у 2011 р. вони досягли 28650,8 тис. грн., що на 22,23% більше ніж у 2010 р., та на 16,3% – ніж у 2009 році. Надходження ПДВ від фізичних та юридичних осіб Хортицького ДПА в місті Запоріжжі наведено табл. 1.

Таблиця 1

Надходження ПДВ від фізичних та юридичних осіб Хортицького ДПА

Роки	тис. грн.	%
01.01.2009р. – 31.12.2009р.	20144,1	
01.01.2010р. – 31.12.2010р.	23440	116,3% порівняно до 2009 року
01.01.2011р. – 31.12.2011р.	28650,8	122,23 %порівняно до 2010 року

Збір податку на додану вартість перевищує заплановані показники. Зокрема в 2011 р. заплановані показники становили 27397,3 тис. грн., а по факту – 28650,8 тис. грн. Загалом завдання зі збору ПДВ, установлене мінфіном України на 2011 рік, виконано на 104,5% [4; 5]. В динаміці виконання плану показано в табл. 2.

Таблиця 2

Виконання завдань зі збору ПДВ Хортицького ДПА

тис.грн.

Рік	План	Факт	%
2009р.	19790	20144,1	101,78
2010р.	22659,9	23440	103,4
2011р.	27397,3	28650,8	104,5

Також позитивною тенденцією податку на додану вартість є бюджетне відшкодування. Відповідно до підпункту 14.1.18 статей 14 Податкового кодексу України (ПК) бюджетне відшкодування – це відшкодування негативного значення ПДВ на підставі підтвердження правомірності сум бюджетного відшкодування ПДВ за результатами перевірки платника, у тому числі автоматичне бюджетне відшкодування в порядку і за критеріями, визначеними в розділі V Кодексу. Сума ПДВ, що підлягає сплаті (перерахуванню) до бюджету або бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного податкового періоду і сумою податкового кредиту такого звітного податкового періоду. Згідно з ПК, як і Законом про ПДВ, позитивний результат звітного періоду підлягає сплаті до бюджету, а негативний – зменшує податковий борг або переноситься на наступний період (пункти 200.1-200.3 статті 200 ПК), і лише якщо в наступному періоді результат знову виявиться негативним, можна розраховувати на бюджетне відшкодування.

За результатами камеральної перевірки можливо автоматичне відшкодування податку на додану вартість. Порядок такого відшкодування відрізняється від звичайного:

- а) скороченням строку камеральної перевірки з 30 до 20 днів;
- б) відсутністю можливої виїзної перевірки органом податкової служби;
- в) скороченням строків надання податківцями висновку до Держказначейства з 5 до 3 днів;
- г) скороченням строку перерахування Держказначейством відшкодування з 5 до 3 днів.

Крім того, враховані норми, що матимуть вплив на відшкодування ПДВ платникам податку.

Позитивний вплив на зменшення відшкодування ПДВ, направлений на покращення адміністрування податку, зокрема:

- подання платниками з податковою декларацією копію реєстрів податкових накладних в електронному вигляді;

- анулювання реєстрації платників ПДВ у разі внесення запису до Єдиного

реєстру юридичних та фізичних осіб про відсутність юридичної або фізичної особи за її місцезнаходженням, а також, якщо установчі документи особи, зареєстрованої як платник податку, за рішенням суду визнані недійсними, що дозволить запобігти безпідставному відшкодуванню з бюджету.

При цьому, встановлення Податковим кодексом України автоматичного відшкодування та відповідальності держави за несвоєчасне відшкодування платникам податку на додану вартість з державного бюджету позитивно вплине на своєчасне відшкодування ПДВ

Плюси цих критеріїв (пп. 200.19.6 ПКУ) стосуються: чисельності працівників перевищує 20 осіб у кожному з останніх чотирьох звітних періодів (кварталів); залишкової вартості (у податковому обліку) власних основних фондів для ведення задекларованої діяльності перевищує заявлену суму відшкодування за попередні 12 місяців; рівня податкового навантаження з податку на прибуток є вищим від середнього по галузі в кожному з останніх чотирьох звітних періодів (кварталів) з податку на прибуток.

Зауважимо, що всі платники ПДВ заявляють відшкодування однаково. Перевірка відповідності критеріям проводитиметься податківцями в автоматизованому режимі протягом 15 календарних днів після граничного терміну подання декларації.

Після перевірки кожного заявника на відповідність критеріям податковий орган відправляє тим із них, хто не відповідає критеріям, рішення із детальними поясненнями і розрахунками за критеріями, значення яких не дотримано.

Таким чином, максимально можливий строк отримання автоматичного відшкодування більше ніж у двічі коротший за аналогічний строк отримання звичайного відшкодування (за умови проведення виїзної перевірки). Підприємство, яке відповідає критеріям для автоматичного відшкодування, отримує відшкодування максимум за 40 днів, а це перевага в 14 днів [6; 7].

До переліку платників ПДВ, які першими отримають його відшкодування в автоматичному режимі, включено 2 підприємства [8].

Передумовою переходу до нових методів адміністрування ПДВ є впровадження електронної звітності. Кількість платників податку на додану вартість, які звітують в електронному вигляді

засобами e-mail, постійно зростає: у 2009 р. – 38, у 2010 р. – 67, у 2011 р. – 95 осіб. Метою цих дій є мінімізація суб'єктивного впливу на платника податку та мінімізувати контакти податкового інспектора з платником податків [2; 4].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, нововведення, пов'язані з прийняття Податкового кодексу, стали позитивним кроком на шляху вдосконалення механізму відшкодування ПДВ. Так, автоматичне відшкодування ПДВ, скорочуючи терміни отримання таких коштів, підвищує ліквідність та платоспроможність вітчизняних підприємств, а отже, забезпечує стабільне функціонування національної економіки. Проте головним пріоритетом в напрямі вдосконалення бюджетного відшкодування ПДВ повинен стати пошук шляхів вирішення проблеми зниження податком бюджетонаповнюючої ролі, яка з року в рік набуває все загрозливіших тенденцій.

Проаналізувавши різноманітні позитивні аспекти зміни податку на додану вартість Хортицької ДПА в місті Запоріжжя, можемо констатувати: надходження ПДВ від фізичних та юридичних осіб щороку зростають, збір податку на додану вартість перевищує заплановані показники, відшкодування в автоматичному режимі включено 2 підприємства. Це свідчить про те, що процес адміністрування почав активно вводиться в дію.

Бібліографічний список

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.
3. Державна податкова адміністрація в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua>
4. Івасінський А. Правові перспективи удосконалення відшкодування податку на додану вартість в Україні з урахуванням європейського досвіду / А. Івасінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nivif/2011_3/3.pdf
5. Лапшин Ю. Податок на додану вартість: позитивні тенденції / Ю. Лапшин // Вісник податкової служби України. – 2011. – № 11. – С. 6-7.
6. Відшкодування ПДВ в податковому кодексі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kogni.ucoz.ua/news/vidshkoduvannja_pdv_v_podatkovomu_kodeksi_ukrajini/2011-03-15-198
7. Германова О. Автоматичному відшкодуванню – бути! / О. Германова // Вісник податкової служби України. – 2011. – № 11. – С. 3-4.
8. Торубка Г. І. Аналіз позитивних тенденцій податку на додану вартість у 2011 році / Г. І. Торубка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=352>

Анотація

У статті розглянуто позитивні тенденції податку на додану вартість: надходження ПДВ від фізичних та юридичних осіб, виконання плану зі збору ПДВ. Визначено роль автоматичного відшкодування, його вплив на загальний рівень надходжень ПДВ.

Ключові слова: податок на додану вартість, податковий кредит, податкове зобов'язання, бюджетне відшкодування.

Аннотация

В статье рассмотрены позитивные тенденции налога на добавленную стоимость: поступление НДС от физических и юридических лиц, выполнение плана со сбора НДС. Определена роль автоматического возмещения, и его влияние на общий уровень поступлений НДС.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговый кредит, налоговое обязательство, бюджетное возмещение.

Annotation

In the article the positive tendencies of tax are considered value-added: receipt of VAT from physical and legal persons, fulfilling the plan from collection of VAT. The role of automatic compensation, and his influence, is certain on the general level of receipts of VAT.

Key words: value-added tax, tax credit, tax obligation, budgetary compensation.

УДК [631.16 : 658.155]:35.078.5

*Гаража О.П.,
к.е.н.,ст. викладач кафедри управління
земельними ресурсами та кадастру,
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЛОКАЛЬНИХ КОЕФІЦІЄНТІВ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ПРИ НОРМАТИВНІЙ ОЦІНЦІ

Постановка проблеми. Нормативна грошова оцінка земельних ділянок несільськогосподарського призначення має важливе значення при оподаткуванні та справлянні земельного податку. Локальні коефіцієнти мають неабиякий вплив на формування вартості оцінюваної земельної ділянки. З одного боку, вони підвищують її цінність, а з іншого можуть понижувати. Правильне визначення кількості локальних факторів та зони їх розповсюдження, що суттєво впливає на оцінювані показники земельної ділянки, з урахуванням діапазону їх значення, складають сучасну проблематику при оцінці земельної ділянки несільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою визначення впливу локальних факторів на грошову оцінку займалися багато вчених-економістів, серед них Дехтяренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М. [1], Іванова І.Б. [2], Палеха Ю.М., Свінар'ов А.В. [3], Мельничук О.Ю. [4], Драпіковський О.І. [5], Вервейко А.П. [6], Ступень М.Г., Гулько Р.Й., Микула О.Я., Шпик Н.Р. [7], Гопцій Д.О. [8]. Саме обґрунтування з нормативно-правового аспекту зон поширення локальних факторів та вибору їх значення потребують більш більшої деталізації, що і склало актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методичних аспектів стосовно об'єктів і значення локальних коефіцієнтів, зон їх розповсюдження, проведення аналізу містобудівних правил та норми щодо встановлення зон впливу локальних факторів, а також розробка пропозицій щодо вибору значення локального коефіцієнту із запропонованого діапазону.

При визначенні локальних коефіцієнтів, для оцінюваної земельної ділянки несільськогосподарського призначення встановлюються такі напрями: 1) нормативно-правове обґрунтування зон поширення локальних коефіцієнтів; 2) обґрунтування значення локального коефіцієнту з наведеного діапазону.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процедуру проведення нормативної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення, а саме земель промисловості, транспорту зв'язку та іншого призначення покладено визначення та обґрунтування зони поширення локальних коефіцієнтів, що суттєво впливають на оцінювану земельну ділянку. Локальні фактори за своїм походженням поділяються на лінійні та площинні (ареальні).

Об'єктом розповсюдження площинних факторів є точка (пункт), лінія або площа (ареал). Їх кількість дорівнює 1 або більше. Наприклад, точка - зупинка зовнішнього пасажирського транспорту, лінія - шумова зона від залізниці, площа - санітарно-захисна зона кладовища або ареал певного фактору (зона підтоплення, зона зараження, зона забруднення). Такі фактори можуть розміщуватися в межах населеного пункту або за його межами.

Лінійні фактори інакше називають факторами примикання. Джерелами їх створення є магістральні і кварталні вулиці з належним інженерно-інфраструктурним облаштуванням. В їх основі лежить принцип примикання. Суть його полягає у примиканні земельної ділянки однією із сторін до вулиці. Саме облаштування цієї вулиці розповсюджується не тільки на площу примикання, а на всю оцінювану земельну ділянку. Навколо всіх факторів будуються буферні зони. Вони можуть бути об'єднані, коли їх кількість перевищує 1. Розміри цих зон регулюються відповідно до ДБН 360-92 «Містобудування. Планування і забудова міських і сільських поселень», ДСП 173-96 «Державні санітарні правила планування та забудови населених пунктів», відповідного планово-картографічного матеріалу містобудування, землевпорядкування, екологічного моніторингу та ін. Локальні коефіцієнти поділяються за ознаками на: функціонально-планувальні, інженерно-інфраструктурні, інженерно-геологічні, історико-культурні, природно-ландшафтні, санітарно-гігієнічні. Всього налічується 27 факторів, із них 11 – підвищуючі та 16 – понижуючі (табл. 1).

Якщо добуток пофакторних коефіцієнтів K_{m3} менше 0,5 або більше 1,5, автоматично присвоюються коефіцієнти 0,5 або 1,5, згідно п.3.9 “Порядку грошової оцінки...”. В таблиці 1 наведений діапазон значень від мінімального до максимального. Присвоєння значення локальному коефіцієнту повинно відповідати рівню освоєння, забезпеченості або його впливу.

Таблиця 1

Локальні фактори з зоною впливу

№ п/п	Показник	Діапазон	Зона	Джерело
1	2	3	4	5
Функціонально-планувальні				
1	Місцезнаходження земельної ділянки в зоні пішохідної доступності до місць розселення та громадських центрів	1,04-1,2	300-500м	п.4.11 ДСП 173-96, [1, с.237]
2	у прирейковій зоні (ділянка розташована або примикає до відводу залізниці, має під'їзну залізничну колію)	1,04-1,10	100 м від осі крайньої залізничної	п.5.20 ДСП 173-96
Інженерно-інфраструктурні				
3	Земельна ділянка, що примикає до вулиці без твердого покриття	0,90-0,95	наявність	схема транспорту
4	не забезпечена централізованим водопостачанням	0,90-0,95	наявність	черговий план інж. мереж
5	не забезпечена каналізацією	0,90-0,95	наявність	черговий план інж. мереж
6	не забезпечена централізованим тепlopостачанням	0,90-0,95	наявність	черговий план інж. мереж
7	не забезпечена централізованим газопостачанням	0,90-0,95	наявність	черговий план інженерних мереж
Інженерно-геологічні				
8	Місцезнаходження земельної ділянки у межах території, що має схил поверхні понад 20%	0,80 - 0,90	ареал схилу	топокарта з горизонталлями
9	на ґрунтах з несучою спроможністю менше ніж 1,0 кг/см, при потужності понад 2 м	0,85 - 0,95	ареали	геологічна карта
10	у зоні залягання ґрунтових вод на глибині менше 3 м	0,90 - 0,95	ареал підтоплення	топокарта
11	у зоні затоплення паводком понад 4% забезпеченості (глибина затоплення понад 2 м)	0,90 - 0,95	ареали	топокарта
12	у зоні значної заболоченості з ґрунтовим живленням, що важко осушується	0,90 - 0,95	ареали	топокарта
13	у зоні небезпечних геологічних процесів (зсуви, карст, яружна ерозія - яри глибиною понад 10 м, штучні підземні виробки - катакомби, відроблені території, провали та значні тріщини в земній корі, в тому числі із виходом метану на поверхню;	0,75 - 0,90	ареали	топокарта, геологічна карта, проекти відведення
14	На намівних (насіпних) територіях	1,02 - 1,07	ареали	геологічна карта
Історико-культурні				
15	Місцезнаходження земельної ділянки у межах заповідної території	1,08-1,20	500м	п.6.11 ДСП 173-96,
16	у зоні регулювання забудови	1,07-1,11	зона	план зонування
17	у зоні історичного ландшафту, що охороняється	1,06-1,12	зона	історико-архітектурний план
18	у зоні охорони поодиноких пам'яток	1,06-1,12	об'єкти	історико-архітектурний план
Природно-ландшафтні				
19	у межах території природоохоронного призначення (національних, зоологічних та дендрологічних парків парків-пам'яток садово-паркового мистецтва, ботанічних садів, заказників, заповідних урочищ, пам'яток природи)	1,07-1,11	500м	п.6.11 ДСП 173-96,
20	у межах території оздоровчого призначення (курортів та округів санітарної охорони)	1,06-1,10	500м	п.6.11 ДСП 173-96,
21	у межах території рекреаційного призначення (земель туризму та відпочинку, парків та зелених зон)	1,05-1,09	500м	п.6.11 ДСП 173-96,

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
Санітарно-гігієнічні				
22	Місцезнаходження земельної ділянки у санітарно-захисній зоні	0,80- 0,96	15м-3000м	Додатки №4, 5, 6, 7, 8, 9, 12 ДСП 173-96, п.10,п.13 ДБН 360-92
23	у водоохоронній зоні	1,02-1,05	25м-100м	додатки№13 ДСП 173-96, ст.60 ЗК, п.10.17 ДБН 360-92
24	у зоні обмеження забудови за ступенем забруднення атмосферного повітря	0,80-0,95	ГДЗ менше 1	п.8.16, додаток№1 ДСП 201-97
25	у зоні обмеження забудови за рівнем напруженості електромагнітного поля	0,90 – 0,95	3м-300м	п.8.55, п.8.57, п.8.60 додаток №20-22 ДСП 173-96
26	у зоні перевищення припустимого рівня шуму від залізниці, автодоріг, електропідстанцій, аеродрому	0,90-0,97	10м-100м	п.8.45, п.5.20, п.5.21, п.5.25, ДСП 173-96, СН 3077-84
27	в ареалі забруднення ґрунтів (важкі метали), на територіях, зайнятих породними відвалами і териконами	0,90-0,95	ареали	карта екологічного моніторингу

Так, для локального фактора №1 (див.табл.№1) значення присвоюється відповідно до розвитку громадського центру (високо розвинутий – 1,10-1,20; слабозвинений - 1,04-1,09).

Фактор № 2: знаходиться у приреєвковій зоні та примикає -1,04-1,06, має під'їзду колію – 1,07-1,10.

Фактор №3: без твердого покриття провулок, тупик (село, селище) – 0,93-0,95; магістральна або квартальна вулиця – 0,90-0,92.

Фактор №4: водопостачання для садибної забудови – 0,93-0,95, а для багатоповерхової – 0,90-0,92.

Фактор №5: каналізація для садибної забудови – 0,93-0,95, а для багатоповерхової – 0,90-0,92.

Фактор №6: теплопостачання для садибної забудови – 0,93-0,95, а для багатоповерхової – 0,90-0,92.

Аналогічно і для забезпечення газопостачанням.

При цьому слід відмітити, якщо: на території населеного пункту взагалі відсутня якась інженерна мережа, то її не враховують в наборі локальних факторів; зона розповсюдження фактору менше 30% на земельну ділянку, то його не враховують; промисловий об'єкт сам є джерелом забруднення, то його не враховуємо у локальні фактори. При наявності більше двох історико-культурних факторів на земельній ділянці застосовуємо принцип «послідовного виключення».

Висновки з проведеного дослідження. Локальні коефіцієнти мають великий вплив на вартість земельної ділянки і можуть занижувати або підвищувати її на половину. Буферні зони розповсюдження локальних коефіцієнтів будуються від лінійних, точених, площинних, ареальних об'єктів. Нормативно-правовою основою для визначення розміру впливу локальних факторів оцінки є затверджена містобудівна документація, результати моніторингу, державні будівельні норми, державні санітарні правила.

Діапазон впливу локального фактору присвоюється в залежності від його функціонального навантаження та значимості для відповідного типу використання забудови.

Бібліографічний список

1. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні : навч. посібник / Дехтяренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М. – Київ : Профі, 2007. – 624 с.
2. Драпиковський О.І. Практикум з оцінки міських земель / О.І. Драпиковський, І. Іванова. – К. : Вид-во УАДУ, 1997. – 51 с.
3. Палеха Ю.М. Використання ГІС при грошовій оцінці земель населених пунктів / Ю.М. Палеха, А.В. Свінар'юв // Моя земля: "Діпромісто". – м.Київ. – с.9 (<http://myland.org.ua/index.php?id=1413&lang=uk>)
4. Мельничук О.Ю. Врахування інженерно-геологічних умов при грошовій оцінці земель населених пунктів / О.Ю. Мельничук. – Київ. – 2003.

5. Драпіковський О.І. Оцінка земельних ділянок : навч. посіб. для вузів / О.І. Драпіковський, І.Б. Іванова. – К., 2004. – 296 с. – (Київський Національний технічний університет будівництва і архітектури і Міжнародний інститут бізнесу)

6. Вервейко А.П. Научные основы землеустройства : учебник для вузов / А.П. Вервейко. – М. : 1985. – 245 с. – (Харьковский сельскохозяйственный институт им. В.В. Докучаева).

7. Кадастр населених пунктів : підручник / Ступень М.Г., Гулько Р.Й., Микула О.Я., Шпик Н.Р. – Львів : «Новий світ-2000», 2004. – 392 с.

8. Гопцій Д.О. Стан і ефективність грошової оцінки земель у містах базового рівня Харківської області (на прикладі міст Чугуїв, Ізюм, Балаклія) / Д.О. Гопцій // Ефективність використання ресурсного потенціалу в умовах сталого розвитку сільського господарства: Вісн. ХНАУ. – №4. – 2008. – С. 151-154

Анотація

У статті розглянуто методичні аспекти стосовно об'єктів локальних коефіцієнтів, зон їх розповсюдження, значення коефіцієнту. Проаналізовано містобудівні правила та норми щодо встановлення зон впливу локальних факторів. Розроблено пропозиції вибору значення локального коефіцієнту із запропонованого діапазону.

Ключові слова: локальні коефіцієнти, земельна ділянка, зона розповсюдження, значення локального коефіцієнту, граничні значення.

Аннотация

В статье рассмотрены методические аспекты относительно объектов локальных коэффициентов, зон их распространения, значения коэффициента. Проанализированы градостроительные правила и нормы относительно установления зон влияния локальных факторов. Разработаны предложения выбора значения локального коэффициента из предложенного диапазона.

Ключевые слова: локальные коэффициенты, земельный участок, зона распространения, значения локального коэффициента, предельные значения.

Annotation

In the article methodical aspects are considered in relation to the objects of local coefficients, areas of their distribution, coefficient's value. Town-planning rules and norms are analysed in relation to establishment of the affected of local factors zones. Suggestions of choice of value of local coefficient are developed from the offered range.

Key words: local coefficients, land lot, distribution's area, local coefficient's values, maximum values.

УДК 657.471.76(477)

**Михайлишин Н.П.,
к.е.н., доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу
Данилюк І.В.,
к.е.н., доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу
Тернопільський національний економічний університет**

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВИНОРОБСТВА

Постановка проблеми. Виноробна промисловість – одна з пріоритетних галузей харчової промисловості, підприємства якої виробляють вина та інші алкогольні напої з винограду. На відміну від чітко поділених ринків горілки і пива, ринок вина в Україні не настільки монополізований. 75% усього виробництва ділять між собою 18 компаній, причому найбільша частка не перевищує 20% [7]. Основними виробниками вина в Україні є Одесавинпром (Французький Бульвар), Масандра (Виноробний комбінат «Масандра»), Інкерман (Інкерманський завод марочних вин), Магарач, Шабо, Кримський винний дім.

Останніми роками виробництво виноматеріалів в Україні скорочується. Так у 2011 р. обсяги переробки винограду на виноматеріали знизилися на 15,3% порівняно з 2010 р.; відповідно, виноматеріалів вироблено на 18,3% менше. У 2011 р. 34% від загального обсягу переробленого винограду склала власна сировина (у 2010 р. - 22%), 1% - давальницька сировина [6].

Скорочення виробництва виноматеріалів зумовлене економічною кризою в Україні, низькою ефективністю виноградарства, повільним впровадженням інноваційних технологій та інвестицій у галузь і іншими чинниками.

В цих умовах надзвичайно важливим завданням, що стоїть перед управлінським обліком, є формування такої інформації про собівартість продукції виноробства, яка б об'єктивно і оперативно відображала господарську ситуацію на підприємстві і сприяла підвищенню ефективності виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управлінського обліку витрат і калькулювання собівартості продукції розглядаються в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених: Вахрушиної М.А., Голова С.Ф., Івашкевича В.Б., Керімова В.Е., Нападовської Л.В., Николаєвої С.А., Палія В.Ф., Пушкаря М.С. та ін. Проте досліджень з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції в окремих галузях промисловості, зокрема у виноробстві, недостатньо. Ці питання потребують подальшого вивчення і розробки.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження впливу технологічних особливостей виноробної галузі на порядок калькулювання собівартості продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова дієвої системи управлінського обліку витрат, і його складової – калькулювання собівартості продукції, залежить від технологічних особливостей галузі. Що повніше будуть враховані особливості виноробства, то більш точною буде інформація і ефективнішим управлінське рішення, направлене на підвищення рентабельності виробництва.

До основних технологічних особливостей галузі, що впливають на побудову обліку витрат і калькулювання собівартості продукції належать:

- масовий випуск однорідної продукції;
- технологічний процес складається із послідовних переділів переробки сировини, що зумовлює використання попередільного методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції;
- наявність проміжних продуктів, напівфабрикатів різного ступеня готовності, значних залишків незавершеного виробництва і відходів;
- високі вимоги до сировини, сезонність її переробки, тісний зв'язок первинного виноробства з сільськогосподарським виробництвом;
- висока матеріаломісткість продукції;
- широкий асортимент продукції;
- тривалий виробничий процес (вино повинно дозріти);
- виготовлення однорідних груп виноматеріалів для різних марок винопродуктів;
- комплексне використання сировини;
- тривалі перерви між операціями з переробки первинної сировини, її зберіганням і обробкою в цехах [1, с. 7-8].

Виробничий цикл у виноробстві триває від декількох десятків днів (виробництво ординарного вина) до 10-15 і більше років (виробництво коньяку).

У виноробній промисловості функціонують підприємства первинного і вторинного виноробства. На підприємствах первинного виноробства переробляють виноград і одержують з нього виноматеріали. Дані підприємства територіально розміщуються в районах вирощування винограду, що пов'язано з його низькою транспортабельністю і необхідністю переробки за короткі терміни. Підприємства вторинного виноробства виготовляють готову продукцію з виноматеріалів, що надходять з підприємств первинного виноробства. Вони тяжіють до районів споживання продукції.

Підприємства первинного виноробства сезонні. Облік витрат у первинному виноробстві ведуть за видами виноматеріалів: шампанські, сухі, міцні, десертні, напівсолодкі, коньячні.

Калькуляції складають окремо на виноматеріали, одержані у першому півріччі з незавершеного виробництва урожаю минулого року, і на виноматеріали, одержані у другому півріччі з урожаю звітного року.

Технологічними переділами є: переробка винограду; зберігання, технологічна обробка виноматеріалів і догляд за ними; виробництво вакуум-сусла; витримка виноматеріалів. Після кожного переділу отримують напівфабрикати – необроблені виноматеріали, оброблені виноматеріали, вакуум-сусло, витримані виноматеріали.

До витрат переділу «Переробка винограду» відносять витрати з моменту переробки сировини до зняття необроблених виноматеріалів з дріжджів (перше переливання). Від вартості сировини віднімають вартість придатних для використання відходів (виноградних вичавок, дріжджів), які оцінюють за встановленими цінами. Між окремими групами виноматеріалів відходи розподіляються пропорційно до кількості сировини, направленої на їх виробництво.

Відходи виноробної промисловості можуть використовуватись як корм для худоби і як органічні добрива після їх компостування. Виноградні вичавки є цінною сировиною для виробництва спирту-сирцю, натуральних барвників (з вичавок винограду червоних сортів), винної кислоти. З виноградних кісточок виготовляють олію.

Виноматеріали, не зняті з дріжджів на 1 січня наступного року, обліковують як незавершене виробництво. Витрати на виноматеріали у незавершеному виробництві і витрати на виноматеріали, зняті з дріжджів, обліковують окремо за вартістю сировини (винограду, спирту, тощо) і сумою витрат з переробки.

При підрахунку фактичної собівартості незавершеного виробництва кількість декалітрів виноматеріалів, не знятих на 1 січня з дріжджів, визначається, виходячи з фактичного їх обсягу з поправкою на вміст в них дріжджового осаду за коефіцієнтом. Коефіцієнт визначається діленням кількості виноматеріалів у декалітрах, одержаних після першого переливання (тобто за вирахуванням дріжджового осаду), на кількість матеріалів у декалітрах, що надійшли на переливання [8].

За переділом «Зберігання, технологічна обробка виноматеріалів і догляд за ними» обліковують витрати, пов'язані з доглядом за виноматеріалами, включаючи їх втрати в межах природного убутку, передбачені для зберігання і технологічної обробки виноматеріалів з моменту зняття їх з дріжджів (після першого переливання) до відвантаження покупцям чи передачі у купажний цех цього ж підприємства.

Фактичні втрати виявляють по мірі використання окремих партій виноматеріалів чи за результатами інвентаризації. Фактична собівартість оброблених виноматеріалів включає вартість необроблених матеріалів і витрати з обробки. Для оброблених виноматеріалів, призначених для реалізації, визначають повну собівартість, а для виноматеріалів, призначених для внутрішнього споживання – виробничу собівартість. Калькуляційною одиницею для кожної групи вин є 1 дал оброблених виноматеріалів.

Аналогічно здійснюється облік витрат, калькулювання собівартості і оприбуткування продукції наступних переділів.

Підприємства первинного виноробства займаються й побічним виробництвом: виробництвом виннокислого вапна і спирту з вижимок і дріжджів.

Підприємства вторинного виноробства несезонні. Технологічний процес здійснюється у таких цехах: цех виноматеріалів; купажний; цех витримки вина і розливу. Аналітичний облік ведуть за видами і групами виноробної продукції за двома виробничими переділами.

Заводи, що розливають вина, отримані від заводів первинного виноробства чи власного виробництва, за переділом «Зберігання і догляд за виноматеріалами» обліковують витрати з переливання, доливання та інші витрати, пов'язані із зберіганням та доглядом за виноматеріалами, а також втрати в межах природного убутку.

До витрат переділу «Розлив вина» крім фактичної собівартості вина, одержаного зі сторони, а також власного купажу, включають усі витрати, пов'язані із випуском вина, розлитого у пляшки чи бочки, включаючи бій пляшок у виробництві, втрати вина при розливі і втрати від браку.

Облік витрат і калькулювання розливу вина ведуть окремо за розливом у пляшки і бочки. Готове розлите вино оприбутковують за виробничою собівартістю.

На підприємствах виноробства є усі передумови для впровадження елементів нормативного методу обліку витрат, зокрема:

- масовий характер виробництва продукції;
- однорідні технологічні процеси;
- необхідність дотримання технічних умов і рецептур;
- контроль за витратами сировини в порівнянні з виходом продукції;
- складання звітності з руху сировини не тільки у вартісному, але й у кількісному виразі.

Норми витрат сировини і матеріалів доцільно розробляти на основі рецептур на кожен вид вина. Строге дозування окремих компонентів забезпечує основу для нормування витрат. Крім того, для одержання оперативної, достовірної і деталізованої інформації про виробничі витрати нормування слід здійснювати за статтями калькуляції в розрізі окремих переділів, центрів відповідальності, а не лише в цілому по продукції, як це передбачено рецептурами.

Застосування елементів нормативного обліку витрат у поєднанні з попередільним у виноробстві дасть можливість вирішити ряд проблем, пов'язаних з оперативним виявленням відхилень від встановлених норм витрат і є засобом підвищення дієвості контролю за їх зниженням.

Висновки з даного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- на організацію управлінського обліку витрат і калькулювання собівартості продукції виноробства впливають технологічні особливості галузі;
- у виноробній промисловості функціонують підприємства первинного і вторинного виноробства;
- облік витрат і калькулювання собівартості продукції здійснюється за попередільним методом;
- на підприємствах виноробства є передумови для впровадження елементів нормативного обліку і застосування нормативно-попередільного методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Бібліографічний список

1. Гедгафова И.Ю. Информационное обеспечение управления издержками производства на предприятиях винодельческой промышленности [Электронный ресурс] : автореф. дис. ... к.э.н. : 08.00.12 / И.Ю. Гедгафова. – Санкт-Петербург, 2001. – 17 с. : Режим доступа: elibrary.fines.ru/materials.../A4852
2. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник / С.Ф. Голов. – 4-те вид. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.

3. Лень В.С. Управлінський облік / В.С. Лень. – К. : Знання –Прес, 2003. – 286 с.
4. Мосаковський В.Б. Облік витрат та калькулювання собівартості виноробної продукції / В.Б. Мосаковський, С.Я. Бублик // Облік і фінанси АПК, 2008. – № 3. – С. 108-117
5. Нападівська Л.В. Управлінський облік : підручник / Л.В. Нападівська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
6. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2011 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. Експрес-випуск. 16.01.2012р. Режим доступу: №bukrstat.org/uk/Noviny/new2012
7. Полищук А. Рынок украинской винодельческой продукции растет в сторону Европы [Электронный ресурс] / А. Полищук // Киевский ТелеграфЪ. – 2010. – 29 июля. – Режим доступа: www.upakovano.ru/articles/2627
8. Рева В.И. Учёт и отчётность в виноделии / В.И. Рева. – Симферополь : «Таврида», 2003. – 320 с.

Анотація

У статті досліджено технологічні особливості галузі і їх вплив на управлінський облік витрат і порядок калькулювання собівартості продукції виноробства.

Ключові слова: *виноробство, собівартість, переділ, попередільний метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, нормативний облік.*

Аннотация

В статье исследованы технологические особенности отрасли и их влияние на управленческий учёт затрат и порядок калькулирования себестоимости продукции виноделия.

Ключевые слова: *виноделие, себестоимость, передел, попередельный метод учёта затрат и калькулирования себестоимости продукции, нормативный учёт.*

Annotation

In the article the technological features of industry and their influence are investigational on the managerial accounting of expenses and order of calculation of unit of the vine making cost.

Key words: *vine making, prime price, redistribution, method of account of expenses and calculation of unit cost, normative account.*

УДК 657.034

Рожелюк В.М.,
к.е.н., доцент кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері
Тернопільський національний економічний університет

ОЗНАКИ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ

Постановка проблеми. В умовах ринку на кінцевий результат діяльності підприємства має система класифікації витрат за різними ознаками та критеріями, оскільки класифікація витрат має важливе значення при їх плануванні, контролі, регулюванні витрат, тому що дає можливість визначати особливості формування та розподілу витрат за певними об'єктами управління. Поділ витрат на різноманітні види за відповідними ознаками класифікації спрямований на вирішення найрізноманітніших завдань управління підприємством.

Різноманітні групування витрат покликані вирішити переважно аналогічні завдання управління, при цьому акцентується увага тільки на окремих видах витрат і залишаються поза увагою інші види та їхня роль в ефективному управлінні діяльністю. Це зумовлює необхідність групування видів витрат за такими критеріями, які якнайповніше відображатимуть та характеризуватимуть різні сторони діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку та удосконалення обліку витрат присвячено досить велика кількість наукових праць відомих вітчизняних та зарубіжних вчених: М.Т. Білухи, М.А. Вахрушиної, А.М. Герасимовича, З.В. Гуцайлюка, К. Друрі, Т.П. Карпової, Р. Мюллендорфа, Л.В. Нападівської, В.Ф. Палія, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, В.В.Сопка, В.О.Шевчука, А.Д. Шеремета, І. Д. Фаріона та ін. Проте питання класифікації витрат на підприємствах потребують подальшого дослідження відповідно до нових соціально-економічних відносин і процесу реформування бухгалтерського обліку за міжнародними та національними стандартами, що відбуваються в Україні. Все це визначає актуальність проведеного дослідження та його загальноекономічне значення.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в розробці науково обґрунтованих рекомендацій та пропозицій щодо удосконалення класифікації витрат на підприємствах у ринковому середовищі.

Реалізація мети дослідження обумовила необхідність вирішення таких завдань: узагальнити та систематизувати теоретичні положення у вивченні економічних категорій "витрати" й систематизувати та удосконалити класифікацію витрат, яку доцільно використовувати на підприємствах. А також запропонувати організаційні та методичні аспекти вдосконалення класифікації витрат на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витрати підприємства є найважливішою складовою управління, тому що виробництво починається саме з витрат, а вже потім вивчаються питання організації, управління та одержання доходів і фінансових результатів діяльності. Організація обліку витрат виробництва є дуже суперечливим питанням, адже в різних країнах існують різні точки зору, щодо вирішення цієї проблеми. Однак, в сучасних умовах господарювання українські підприємства намагаються все більше наблизитися до МСФЗ.

На сьогоднішній день в науковій літературі відсутня єдина точка зору щодо сутності і визначення поняття „витрати”. До набуття чинності національних Положень (стандартів) в обліковій практиці використовувалось поняття „затрати” і „витрати”. Перше ототожнювалось з собівартістю продукції, а друге включало в себе крім собівартості ще й непродуктивні витрати, джерелом покриття яких були фонди економічного стимулювання, залишковий прибуток, цільове фінансування. У зв'язку з введенням в дію П(С)БО 16 „Витрати” під останніми розуміють зменшення активів або збільшення зобов'язань, що приводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Тобто, із даного визначення випливає, що витратами підприємства є вилучення коштів, яке пов'язане з господарською діяльністю, за виключенням відрахувань в фонд дивідендів, резервний (страховий) капітал і на поповнення статутного капіталу.

Більшість економістів вважають, що витрати це обґрунтоване умовами господарської діяльності споживання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Під напрямком обліку витрат розуміють сферу діяльності, де вимагається відокремлений цілеспрямований облік таких витрат. Простіше кажучи, якщо виникає необхідність у визначенні витрат на щось, то це щось є напрямком обліку. Класифікація витрат є їх систематизацією та групуванням для потреб управління витратами підприємства. Інформація про витрати, згрупована різними способами, потрібна для ефективного управління підприємством [4, с. 121].

В обліку розрізняють три напрямки класифікації витрат:

1. Класифікація витрат для визначення собівартості та отриманого доходу;
2. Класифікація витрат для планування і прийняття рішень;
3. Класифікація витрат для контролю і регулювання.

Витрати для визначення собівартості робіт (послуг, продукції) і отриманого доходу поділяються на: вхідні (невичерпані) і минулі (вичерпані); витрати на продукцію і витрати періоду; прямі і непрямі; основні і накладні; за статтями калькуляції і елементами витрат; виробничі і невиробничі.

Вхідні (невичерпані) витрати – це витрати, пов'язані з придбанням відповідних активів, які знаходяться на складі. Відображаються вони в балансі в складі виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції. В майбутньому такі витрати принесуть дохід [9].

Минулі (вичерпані) – це витрати, які принесли дохід підприємству і являють собою собівартість реалізованої продукції, запасів тощо. Такого роду витрати відображаються в Звіті про фінансові результати.

Витрати на продукцію – це витрати, що включаються в собівартість продукції. До них у відповідності з П(С)БО 16 відносяться прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати і загальновиробничі витрати.

Адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати в собівартість продукції (робіт, послуг) не включаються і є витратами періоду.

Прямі витрати – це витрати, які включаються в собівартість продукції без попередніх розподілів на основі первинних документів (матеріали на виготовлення продукції, основна і додаткова заробітна плата робітників, обов'язкові відрахування на ці виплати).

Непрямі витрати – це такі витрати, які включаються в собівартість продукції після проведення розподілу.

Основні витрати – це витрати, понесені підприємством, які складають основу майбутньої продукції і пов'язані з процесом виробництва (матеріали на проведення БМР, заробітна плата робітників, нарахування на неї, витрати на утримання будівельної техніки).

Накладні витрати – це витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням господарської діяльності (загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати).

Одноразові витрати – витрати, що виникають у зв'язку з підготовкою процесу виробництва і носять разовий характер. Такі витрати включаються в собівартість продукції по частинах у відповідності із розробленою методикою розподілу.

Поточні витрати – це витрати систематичного характеру, які зменшують фінансовий результат в періоді їх виникнення [9].

Одноразові витрати обліковуються по дебету рахунка 39 „Витрати майбутніх періодів”, а поточні – по дебету інших витратних рахунків: 23 „Виробництво”, 91 „Загально виробничі витрати”, 92 „Адміністративні витрати”, 93 „Витрати на збут”, 95 „Фінансові витрати”, 97 „Інші витрати”, 99 „Надзвичайні витрати”. Відповідно з П(С)БО 16 витратами за статтями калькуляції є: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати [8].

Після набуття чинності з 1.01.2000р. П(С)БО 16 „Витрати”, П(С)БО 3 „Звіт про фінансові результати” витрати поділяються в залежності від видів діяльності. Так, розрізняють витрати звичайної і надзвичайної діяльності.

Витрати звичайної діяльності, в свою чергу, поділяються на витрати: операційної, фінансової та інвестиційної діяльності (рис. 1).

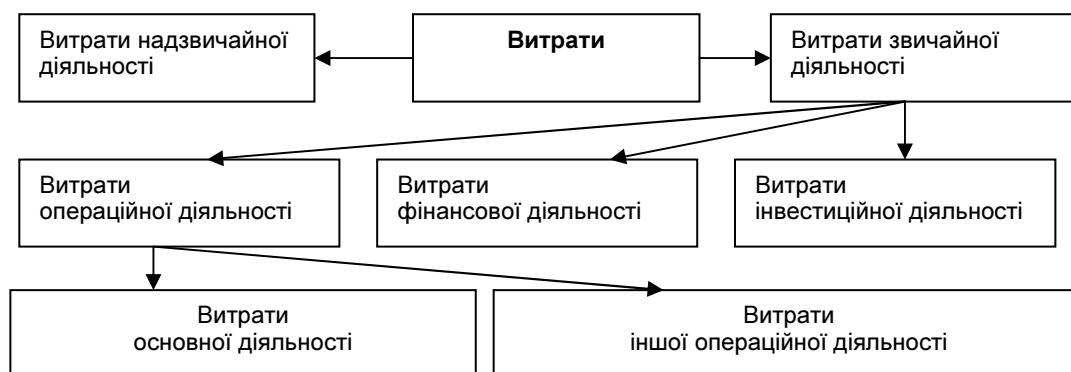


Рис. 1. Класифікація витрат в залежності від виду діяльності [7]

А витрати операційної діяльності в свою чергу поділяються на витрати основної та іншої операційної діяльності.

Основна діяльність підприємства визначається метою його створення і основним доходом від конкретної виробничої галузі.

Підприємство розробляє номенклатуру калькуляційних статей в залежності від специфіки його діяльності.

Перелік калькуляційних статей собівартості продукції (робіт, послуг) підприємств інших галузей економіки наведений в галузевих Методичних рекомендаціях сформування собівартості продукції (робіт, послуг), зокрема в аналогічних рекомендаціях з обліку собівартості промислової продукції передбачені такі статті калькуляції:

- сировина та матеріали;
- купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій;
- паливо й енергія на технологічні цілі;
- зворотні відходи (вираховуються);
- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата;
- відрахування на соціальне страхування;
- витрати на утримання та експлуатацію устаткування;
- загальновиробничі витрати;
- втрати від браку;
- інші виробничі витрати;
- попутна продукція (вираховується) [5].

Елементами операційних витрат є матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

До набуття чинності П(С)БО 16, загальна сума за економічними елементами дорівнювала загальній сумі витрат за калькуляційними статтями. На сьогодні така рівність є неможливою, оскільки витрати за економічними елементами включають в себе крім витрат, що відносяться на собівартість продукції ще й витрати періоду (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати). Витрати за калькуляційними статтями включають в себе лише витрати, які відносяться на собівартість продукції.

Класифікація витрат за економічними елементами відповідає на питання „скільки чого витрачено?”, а за калькуляційними статтями - „куди понесені витрати?”.

Під виробничими витратами розуміють витрати, понесені підприємством у зв'язку з здійсненням виробничого процесу (матеріали на виготовлення продукції, заробітна плата робітників та ін.).

Невиробничі – це витрати, пов'язані з утриманням соціальної сфери (заробітна плата працівників санаторіїв і профілакторіїв, стоматологічних кабінетів і інших об'єктів такої сфери, що знаходяться на балансі підприємств), які обліковуються в основному на субрахунок 949 „Інші витрати операційної діяльності”. Витрати для планування і прийняття рішень поділяються на:

- 1) постійні і змінні;
- 2) релевантні і нерелевантні;
- 3) маржинальні і середні;
- 4) дійсні і можливі.

Постійні витрати – це такі витрати, які не залежать від зміни обсягів виробництва (заробітна плата адміністрації і обов'язкові нарахування на неї, амортизація по адміністративних приміщеннях, легковому автотранспорту та ін.).

Змінні витрати – витрати, які залежать від зміни обсягів виробництва (матеріали на виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг), заробітна плата робітників і обов'язкові нарахування на неї). На практиці важко здійснити поділ витрат на постійні і змінні, тому що в одних випадках одні і ті ж витрати можуть бути змінними, а в інших – постійними. Наприклад, амортизація машин і обладнання, будівельної техніки при використанні прямолінійного способу нарахування відноситься до постійних витрат, а при використанні виробничого способу – до змінних.

Розрізняють такі залежності між змінними витратами та обсягом виробництва: прямолінійну, прогресивну та депресивну [2, с. 258].

Якщо обсяги виробництва зростають тими ж темпами, що й змінні витрати, то така залежність називається пропорційною (прямолінійною).

Якщо обсяги виробництва зростають швидшими темпами від змінних витрат, то така залежність є прогресивною, а якщо навпаки – депресивною.

До релевантних витрат відносяться витрати, які залежать від прийняття управлінських рішень.

Нерелевантні – витрати, які не залежать від прийняття управлінських рішень. Наприклад, підприємство вирішує орендувати йому комп'ютер в іншого підприємства чи придбати власний. Витрати на придбання комп'ютера і на орендну плату є релевантними, а витрати на придбання програмного забезпечення до комп'ютера є нерелевантними, оскільки в обох випадках виникає необхідність в цьому забезпеченні [9].

Маржинальними витратами є витрати на виробництво додаткової одиниці продукції, а середні – середні витрати на одиницю продукції.

Дійсні (реальні) витрати – це витрати, які вимагають плати грошей або витрачання інших активів.

Можливі витрати (втррати) – це вигода, що втрачена, коли вибір одного напрямку дії вимагає відмовитися від альтернативного рішення.

Витрати, призначені для контролю і регулювання поділяються на: контрольовані, неконтрольовані.

Контрольовані витрати – це такі, сума яких залежить від прийнятих управлінських рішень певним центром відповідальності (певною особою).

Неконтрольовані – це витрати, які не залежать від прийняття управлінських рішень певними відповідальними особами. Одні і ті ж витрати в одних випадках можуть бути контрольованими, а в інших – неконтрольованими. Поділ даного виду витрат залежить від уповноважень, які покладаються на дану відповідальну особу. Наприклад, заробітна плата адміністрації на рівні керівника підприємства є контрольованими витратами, а на рівні виконроба, начальника цеху, робітника – неконтрольованими, оскільки останні не можуть вплинути на її розміри. Амортизація основних засобів господарського призначення є контрольованим видом витрат на рівні керівництва підприємством і неконтрольованим видом витрат на рівні виконробів, робітників.

Найбільш важливе значення в обліку витрат займає поділ витрат за елементами і калькуляційними статтями. Елементи операційних витрат узагальнюються в формі звітності №2 „Звіт про фінансові результати” в П-му розділі і служать основою для визначення макроекономічних показників: валового прибутку, національного доходу. Класифікація за калькуляційними статтями витрат має важливе значення для визначення собівартості окремих видів продукції і фінансових результатів діяльності окремих структурних підрозділів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, чільне місце в управлінні підприємством займає обґрунтована класифікація витрат, яка є дуже важливою для розуміння того, як ними управляти. Це забезпечує правильне визначення собівартості продукції (робіт, послуг) в ринкових умовах й формування кінцевих фінансових результатів для здійснення ефективної діяльності підприємств в конкурентному середовищі.

Бібліографічний список

1. Білоусова І. Роль управлінського обліку в підвищенні ефективності виробництва / І. Білоусова

// Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 44-47.

2. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 703 с.

3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 412 с.

4. Карпова Т. П. Управленческий учет : учебник для вузов. / Т. П. Карпова – М. : ЮНИТИ, 2000. – 350 с..

5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

6. Нападовська Л. В. Управлінський облік : монографія / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с.

7. П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

8. П(С)БО 16 “Витрати”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

9. Фаріон І. Д. Управлінський облік : підруч. / І. Д. Фаріон, Т. М. Писаренко. – К. : ЦУЛ, 2012. – 792 с.

Анотація

В статті досліджено класифікаційні ознаки витрат в ринкових умовах за видами діяльності підприємств ринкового середовища. Визначено підходи до класифікації витрат за різними критеріями та відповідно до нормативно-правового забезпечення.

Ключові слова. класифікація, критерії, витрати, види діяльності, ринкове середовище.

Аннотация

В статье исследованы классификационные признаки расходов в рыночных условиях за видами деятельности предприятий рыночной среды. Определены подходы к классификации расходов по разным критериям и в соответствии с нормативно правового обеспечение.

Ключевые слова: классификация, критерии, расходы, виды деятельности, рыночная среда.

Annotation

In the article the author investigated the classification features of expenses in the market conditions according the types of enterprises activity in the market environment. It is defined the approaches to classification according to the different criterias in accordance with legal providing.

Key words: classification, criterias, expenses, types of activity, market environment.

УДК 657.6

**Щирба М.Т.,
к.е.н., доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,
Щирба І.М.,
викладач,
Тернопільський національний економічний університет**

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Постановка проблеми. Функціонування та розвиток ринкових відносин вимагає удосконалення аудиту в нашій країні. В країнах з розвинутою ринковою економікою поряд з аудитом фінансової звітності (фінансовим аудитом) використовують аудит ефективності, який практично не здійснюється на вітчизняних підприємствах різних форм власності, а застосовують його лише при виконанні окремого рішення, бюджетних програм (функцій) та функціонуванні системи (галузі). Аудит ефективності в нашій країні був запроваджений у 2003 р., який почали здійснювати державні контрольно-ревізійні служби. Основною метою аудиту ефективності є пошук шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому та його структурних підрозділів зокрема. Реалізація на практиці цієї мети вимагає від аудиторів здійснювати перевірку фінансової і внутрішньої (управлінської) звітностей; систем фінансового та управлінського обліку; давати оцінку доцільності і ефективності здійснення господарських операцій; аналізувати ефективність виконання виробничої

програми (бізнес-плану, бюджетів), причому порівнювати одержані результати з раніше передбачуваними завданнями тощо. Важливу роль у процесі організації та ведення обліку відіграє сформована на підприємстві облікова політика. Від правильно сформованої облікової політики залежить не тільки ефективність управління системою обліку, а й результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому в умовах функціонування і розвитку ринкових відносин у нашій країні особливого значення набувають питання аудиту ефективності облікової політики підприємства в системі фінансового та управлінського обліку.

Якість аудиту ефективності облікової політики підприємства в значній мірі залежить від якості виконання аудиторських процедур. В залежності від конкретних умов здійснення аудиту ефективності облікової політики підприємства, аудитор використовує різні аудиторські процедури для збору достатніх, надійних і достовірних аудиторських доказів, на основі яких приймає обґрунтовані рішення стосовно об'єкту перевірки. У зв'язку з цим важлива роль у процесах формування аудиторських доказів належить організаційному та методичному забезпеченню аудиту ефективності облікової політики підприємства в системі управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні та методичні питання аудиту ефективності знайшли своє відображення у працях провідних зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів: Р. Адамса, В. Д. Андрєєва, Е. А. Аренса, В. П. Бондара, Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Данілевського, Р. Доджа, Н. І. Дорош, І. К. Дрозд, Ф. Л. Дефліза, Г. Р. Дженіка, Д. Кармайкла, Дж. К. Лоббека, Р. Монтоммері, В. К. Симоненка, І. Б. Стефанюка, О. А. Петрик, В. І. Подольського, К. І. Редченка, Дж. К. Робертсона, Н. І. Рубан, В. С. Рудницького, В. В. Скобари, В. П. Суйца, Б. Ф. Усача, В. О. Шевчука, А. Д. Шеремета та ін.

Однак слід відмітити те, що у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі немає повного висвітлення організаційного та методичного забезпечення аудиту ефективності облікової політики, а також не визначено об'єкти і суб'єкти, не сформовано інформаційне забезпечення, стадії та етапи здійснення аудиту ефективності облікової політики підприємства в системі управлінського обліку. У зв'язку з цим необхідні серйозні наукові дослідження з питань організаційного та методичного забезпечення аудиту ефективності облікової політики підприємства в системі управлінського обліку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та обґрунтування напрямків удосконалення організаційного та методичного забезпечення аудиту ефективності облікової політики підприємства в системі управлінського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування ринкових відносин в економіці України та розвиток процесів демократизації суспільства зумовили появу нових видів аудиту. До числа останніх слід віднести аудит ефективності, який здійснюється з метою оцінки законності, економічності, ефективності і результативності фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта.

Аудит ефективності – це сукупність дій, спрямованих на визначення рівня ефективності фінансово-господарських операцій у процесі реалізації запланованих цілей, встановлення факторів, які перешкоджають досягненню максимального результату при використанні визначеного обсягу матеріальних, трудових та інших ресурсів, і обґрунтованість їх використання. При даному виді аудиту передбачається те, що аудитор повинен здійснювати об'єктивне обстеження і всесторонній аналіз визначених видів діяльності. Аудит ефективності може охоплювати всю фінансово-господарську діяльність підприємства або деякі спеціально виділені його підрозділи (відділ, сектор або філіал), а також такі функції, як виробництво, маркетинг тощо. Основними завданнями аудиту ефективності є: оцінка ефективності діяльності підприємства відповідно до нормативних критеріїв; виявлення можливостей покращення фінансово-господарської діяльності за рахунок зниження витрат, підвищення продуктивності або економічної ефективності; видача рекомендацій для покращення економічної діяльності підприємства. Рекомендації можуть бути різними в залежності від характеру проблеми і можливостей їх вирішення.

Проведення аудиту ефективності передбачає його організацію. Термін «організація» в перекладі з грецької мови означає поєднання, побудову, об'єднання чогось у єдине ціле; приведення до строгої системи [4, с. 6]. У філософському значенні організація – форма буття матерії [3, с. 644].

Поняття «організація» вважається одним з найуживаніших і використовується в таких значеннях:

- система, зокрема система управління, що розглядається, як єдиний організм;
- стадія процесу управління, призначена для створення нової або реорганізації чи ліквідації діючої системи;
- суб'єкт господарювання [2, с. 147; 5, с. 187].

В контексті аудиту ефективності під організацією потрібно розуміти – сукупність дій з координації і взаємозв'язку аудиторських процедур (методів, способів та прийомів) під час аудиторського процесу суб'єктів економічної діяльності відповідно до встановлених принципів.

Організація аудиту ефективності облікової політики передбачає:

- визначення об'єкта та суб'єкта аудиту;
- формування інформаційного забезпечення аудиту;

- визначення аудиторських процедур (методів, способів та прийомів);
- поділ аудиторського процесу на стадії.

Об'єктом аудиту ефективності є кількісні та якісні показники, які характеризують фінансово-господарську діяльність економічного суб'єкта.

Суб'єктами аудиту ефективності можуть бути незалежні аудиторські фірми та аудитори, які займаються аудиторською діяльністю індивідуально, як фізичні особи-підприємці, так і внутрішні аудитори служб (відділів) внутрішнього аудиту економічних суб'єктів. Отже, аудит ефективності суб'єктів господарювання можуть проводити як зовнішні, так і внутрішні аудитори при функціонуванні на підприємстві служби (відділу) внутрішнього аудиту. Поки що в нашій країні питання організації та методики проведення аудиту ефективності діяльності економічних суб'єктів не врегульовано, навіть не створено (нерозроблено) належного нормативно-правового забезпечення для його запровадження у практичну діяльність суб'єктів господарювання. Проведення аудиту ефективності суб'єктів економічної діяльності не тільки не регламентується, а й не передбачено ні Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006 р., № 140 – V, ні іншими нормативно-правовими документами, прийнятими Аудиторською палатою України (АПУ), зокрема Переліком послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджених рішенням АПУ від 27.09.2007 р. № 182/5.

Під час проведення аудиту ефективності аудитори використовують різні аудиторські процедури (методи, способи та прийоми). У практичній діяльності фінансового аудиту (аудиту фінансової звітності) згідно з Міжнародними стандартами аудиту аудитори найбільш часто використовують такі аудиторські процедури, як: процедури тестування; процедури за суттю; перевірка записів, документів та матеріальних активів; спостереження; запит; підтвердження; перерахунок; аналітичні процедури та інші. Крім вищенаведених аудиторських процедур, характерних фінансовому аудиту, при проведенні аудиту ефективності аудитори застосовують ще й такі процедури збору фактичних даних, як: опитування, інтерв'ювання, анкетування, експеримент та ін. – це інструменти аудиторських доказів, за допомогою яких аудитор може отримати інформацію про об'єкт дослідження та судження персоналу з певних питань.

Опитування, інтерв'ювання, анкетування передбачають встановлення проблемних питань, збір пропозицій та підтвердження або не підтвердження причин наявності проблем під час обговорення (спілкування) з персоналом економічного суб'єкта щодо виконання виробничої програми (бізнес-плану). Опитування полягає в пошуку інформації, яку можна отримати від однієї або кількох осіб економічного суб'єкта або поза його межами. Воно може бути усним (наприклад, за допомогою інтерв'ю – одного із способів індивідуального експертного оцінювання певних економічних питань) або письмовим (анкетування). При проведенні інтерв'ю або підготовці анкети потрібно мати на увазі те, що питання мають бути простими з точки зору їхнього розуміння і коректно сформульованими. Під час проведення інтерв'ю кожен наступний факт доповнює або спростовує попередні, розкриває додаткові факти і неочікувані взаємозв'язки впливу або обмеження. Порівняно з інтерв'ю, анкетування є більш об'єктивним і економічним інструментом одержання інформації про об'єкт дослідження, яке може часто використовуватися, оскільки інтерв'ювання є більш затратною процедурою. Анкетування є особливо інформативним для оцінювання взаємовідносин у колективі, ефективності діяльності управлінського персоналу різних рівнів управління.

Експеримент – один з основних методів наукового дослідження, в якому економічні явища і процеси, економічна система та її елементи вивчаються через їхнє відтворення в штучно створених або природних (звичайних) умовах, які дають можливість стежити за ходом явища і багаторазово відтворювати його при повторенні цих умов. Експеримент є найбільш трудомісткою процедурою аудиту ефективності, однак він є і найбільш ефективним інструментом отримання аудиторських доказів для формування обґрунтованих висновків та рекомендацій. Процедура експерименту дає можливість порівняти його результати з визначеними заздалегідь параметрами.

Для проведення аудиту ефективності необхідно створити аудиторську групу з числа висококваліфікованих аудиторів, які повинні мати навиків з різних галузей знань. У випадку необхідності до проведення аудиту ефективності можуть залучатися експерти, оскільки в окремих випадках тільки їхня кваліфікація і компетентність у специфічних питаннях дають змогу зробити та обґрунтувати пропозиції до аудиторського звіту. Питання щодо залучення до аудиту ефективності таких експертів залежно від конкретних обставин вирішує керівник групи. Залучені експерти з питань, які входять до їхньої компетенції, повинні надати в письмовій формі інформацію для використання при складанні аудиторського звіту. Керівник аудиторської групи повинен провести інструктаж серед аудиторів та залучених експертів щодо визначення ключових питань, методів проведення дослідження тощо.

Процес проведення аудиту ефективності облікової політики має охоплювати такі стадії:

- початкова (збір, накопичення, систематизація та обробка інформації про об'єкти дослідження; проведення аналітичних процедур як процедур оцінювання ризиків; оцінювання системи внутрішнього контролю; визначення величини (оцінювання) аудиторського ризику; планування аудиту ефективності);
- контрольна-аналітична (проведення аудиторських та аналітичних процедур; формування аудиторських доказів; документування процесу аудиту ефективності);

– завершальна (оцінювання результатів аудиту ефективності; застосування аналітичних процедур у загальному огляді; формулювання висновків та підготовка аудиторського звіту за результатами аудиту ефективності; реалізація результатів аудиту ефективності).

Під час аудиту ефективності облікової політики аудитор повинен вирішити такі завдання:

1. Відповідність вибраної облікової політики (зокрема, методичної її складової) чинним нормам законодавства – дотримання принципу законності;

2. Використання всіма структурними підрозділами єдиної облікової політики – дотримання принципу єдності;

3. Відповідність вибраної облікової політики меті, умовам та особливостям діяльності підприємства – дотримання принципу адекватності;

4. Раціональність та доцільність використання обраних елементів облікової політики – дотримання принципу ефективності [1, с. 16-17].

Інформаційною базою аудиту ефективності облікової політики підприємства в системі управлінського обліку є:

– Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та інші законодавчі акти;

– національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, Інструкція про його застосування та інші нормативні документи;

– наказ про облікову політику підприємства;

– положення про організацію управлінського обліку на підприємстві;

– посадові інструкції облікових працівників;

– робочий План рахунків бухгалтерського обліку активів, зобов'язань і капіталу;

– форми первинних документів, за якими не передбачені типові (уніфіковані) форми і реєстри управлінського обліку, які можуть бути такими: реєстри фінансового обліку, які можуть бути доповнені необхідними реквізитами управлінського обліку; реєстри управлінського обліку, які розроблені підприємством самостійно;

– схеми (графіки) документообігу і технологія обробки облікової інформації, в т. ч. з використанням комп'ютерної техніки;

– перелік центрів витрат і сфер відповідальності;

– склад і порядок подання внутрішньої (управлінської) звітності;

– порядок проведення інвентаризації активів і зобов'язань;

– порядок захисту комерційної таємниці тощо.

Вивчивши і проаналізувавши надану інформаційну базу, необхідно встановити, чи не є вона формальним ставленням управлінського персоналу підприємства до формування і реалізації облікової політики на практиці.

Наявність наказу про облікову політику та інших розпорядчих документів, пов'язаних з організацією облікового процесу не підтверджує дотримання управлінським персоналом підприємства положень облікової політики.

Під час проведення аудиту облікової політики підприємства в системі управлінського обліку необхідно встановити:

– наявність наказу про облікову політику підприємства;

– відповідність методичних положень облікової політики меті, характеру та умовам діяльності підприємства;

– послідовність застосування облікової політики;

– наявність методів і процедур обліку, відмінних від передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та іншими нормативними документами, але таких, що дають змогу підприємству достовірно відобразити його фінансово-майновий стан та результати діяльності загалом (в т. ч. окремих структурних підрозділів (центрів витрат і сфер відповідальності));

– повноту розкриття вибраних при формуванні облікової політики методів ведення обліку, що суттєво впливають на оцінку і прийняття рішень користувачами внутрішньої і зовнішньої звітності;

– рівень організації управлінського обліку на підприємстві;

– порядок бюджетування структурних підрозділів підприємства;

– механізм ціноутворення на підприємстві;

– рівень дотримання облікової політики управлінським персоналом підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах функціонування та розвитку ринкових відносин, ускладнення процесів управління економічними суб'єктами зростає роль облікової політики та її аудиту. Його проводять не тільки для контролю за дотриманням положень облікової політики, але й для оцінювання її ефективності. Саме від правильно сформованої облікової політики значною мірою залежить не тільки якість обліку, його контрольні функції, але й ефективність управління підприємством та результати його діяльності. У зв'язку з тим важливого значення в ринкових умовах господарювання набувають питання аудиту ефективності облікової політики, який є одним з основних

інструментів її обґрунтування, а точніше – базою для формування методичної складової цієї політики, яка охоплює методи (способи, прийоми) і процедури ведення обліку, алгоритми формування показників у звітності економічного суб'єкта та їхнього впливу на результати діяльності підприємства загалом і його роль структурних підрозділів зокрема. Тому розробка організаційних та методичних засад аудиту ефективності облікової політики підприємства сприятиме підвищенню надійності системи обліку як інформаційної основи управління, рівня оцінки впливу прийнятої облікової політики на формування повної та достовірної інформації про фінансово-майновий стан суб'єкта господарювання.

Бібліографічний список

1. Барановська Т. В. Застосування облікової політики аудиторами / Т. В. Барановська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки, 2004. – № 2 (28). – С. 14–20.
2. Дикань Н. В., Борисенко І. І. Менеджмент: [навч. посібник] / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 389 с.
3. Економічна енциклопедія: [у 3 томах]; редкол.:...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видав. центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.
4. Менеджмент організацій: [підруч.]; за заг. ред. Л. І. Федулової. – К. : Либідь, 2003. – 448 с.
5. Тарнавська Н. П. Менеджмент: теорія та практика: [підруч. для вузів] / Н. П. Тарнавська, Р. М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 1997. – 456 с.
6. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
7. Моссаковський В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : монографія / В.Б. Моссаковський. – К. : Інтерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.
8. Скрипник М.І. АВС – калькулювання / М.І. Скрипник // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. - № 3 (49). – С. 176-179.
9. Соколов Я.В. Две концепции бухгалтерского учета / Я.В. Соколов, В.В. Патров // Бухгалтерский учет. – 1996. – №5.-С. 28-31.
10. Сук П. Концепція побудови бухгалтерського обліку процесів виробництва і реалізації в сільськогосподарських підприємствах / П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – №23(248). – С. 16 – 23.
11. Хоружий Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве / Л.И. Хоружий. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 496 с.

Анотація

Обґрунтовано необхідність і розкрито сутність аудиту ефективності. Здійснено відбір аудиторських процедур, визначено об'єкти і суб'єкти, сформовано інформаційне забезпечення, стадії та етапи аудиту ефективності облікової політики підприємства в системі управлінського обліку.

Ключові слова: *аудит ефективності, облікова політика, управлінський облік.*

Аннотация

Обоснованно необходимость и раскрыта сущность аудита эффективности. Осуществлен отбор аудиторских процедур, определенно объекты и субъекты, сформировано информационное обеспечение, стадии и этапы аудита эффективности учетной политики предприятия в системе управленческого учета.

Ключевые слова: *аудит эффективности, учетная политика, управленческий учет.*

Annotation

Grounded a necessity is exposed essence of audit of efficiency. The selection of public accountant procedures is carried out, certainly objects and subjects, the informative providing, stages and stages of audit of efficiency of registration policy of enterprise, is formed in the system of managerial accounting.

Key words: *audit of efficiency, registration policy, managerial accounting.*

УДК 331.44

Язлюк Б. О.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
організацій та інноваційного підприємництва,
Тернопільський національний економічний університет
Язлюк Г.Я.,
магістр державної служби,
старший інспектор відділу правової та кадрової роботи
Державної фінансової інспекції в Тернопільській області

АНАЛІЗ ТА КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ДІЮЧОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Постановка проблеми. Актуальною перспективою професійної компетентності державного службовця та його самореалізації на державній службі є розвиток кар'єрних нахилів. Успішно спланований та вдало реалізований план проходження по соціальних сходинках є запорукою добробуту людини та ефективного функціонування державної установи. У вітчизняній науковій літературі донедавна поняття «професійної компетентності персоналу» практично не використовувалося і недостатньо досліджувалося.

Українській державі, всім гілкам влади вкрай необхідна сучасна національна еліта, яка знає, в якому напрямі рухатиметься суспільство, які його загальні пріоритети, а також готове до впровадження нововведень, спираючись на національні соціокультурні традиції та власну історію. Розвиток держави постійно потребує формування справді нових еліт, які нестимуть відповідальність за долю країни, суспільство, його духовний стан, володіють необхідними знаннями та з повагою ставляться до історичних закономірностей розвитку.

Таким чином, невирішеність проблеми стосовно сутності системи професійної компетентності персоналу, факторів, що впливають на ефективність її функціонування, а також оцінки професійної компетентності персоналу державного службовця зумовили необхідність подальшого дослідження цієї проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблема розглядалась і досліджувалась у наукових працях відомих вітчизняних фахівців: Атаманчук Г., Біскупа В., Бондаря В., Буцької Т., Виногородського М., Ігнат'єва П., Князева В., Крушельницької О., Лугового В., Малиновського В., Мостового Г., Мельничука Д., Мотренка Т., Ніжник Н., Рибкало В. та інші.

Також цією тематикою займалися відомі західні і російські фахівці Авер'янов В., Майкл Армстронг, Стефан П. Робінс, Девід А. Де Ченцо, Єгоршін А., Патрушев В., Попов Г., Пригожин А., Романов В. та інші.

Не зважаючи на значні публікації і здобутки в сфері комплексного дослідження теорії засади формування професійної компетентності персоналу як інструменту реалізації місії державного органу в науковій літературі ще й досі чітко не визначені поняття «професійна компетентність», «кар'єрний потенціал державного службовця (управлінця)».

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз і оцінка механізму формування професійної компетентності персоналу у процесі реалізації місії державного органу.

Постановка мети обумовила необхідність вирішення таких головних завдань:

- оцінка діючого механізму формування професійної компетентності в процесі реалізації місії в досліджуваній установі;
- побудова механізму формування професійної компетентності персоналу у процесі реалізації місії державного органу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На формування компетентності персоналу на нашу думку впливає не тільки тривалість перебування працівника на службі, але і його розвиток в рамках вдосконалення своєї роботи. Тому, одним із пріоритетних завдань Державної фінансової інспекції (ДФІ) є розвиток та вдосконалення професійного рівня персоналу. Так, у 2010 році в органах ДФІ продовжувалась реалізація заходів щодо вдосконалення роботи з підбору та розстановки кадрів, забезпечення неухильного додержання Закону України «Про державну службу», актів Президента України та Кабінету Міністрів України з кадрових питань. Кадрова політика, яка проводиться в Службі, будується на принципах: об'єктивної оцінки професіоналізму, ділових та моральних якостей працівників при формуванні кадрового складу структурних підрозділів; рівності прав громадян при вступі на державну службу відповідно до їх здібностей і фахової підготовки; постійного оновлення

кадрів; використання можливостей державних службовців різного віку; підвищення персональної відповідальності за доручену справу. За минулий рік суттєво оновився кадровий склад керівництва регіональних ДФІ. Зокрема, призначено: 12 нових начальників управлінь у Вінницькій, Дніпропетровській, Житомирській, Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Київській, Кіровоградській, Луганській, Тернопільській, Харківській та Черкаській областях, 6 перших заступників начальників управлінь у Вінницькій, Донецькій, Івано-Франківській, Хмельницькій областях, містах Києві та Севастополі, а також 19 заступників начальників ДФІ в АР Крим, Вінницькій, Донецькій, Житомирській, Івано-Франківській, Луганській, Львівській, Сумській, Тернопільській, Хмельницькій, Черкаській, Чернігівській областях та м. Києві.

Станом на 01.01.2011 в регіональних ДФІ з 7966 посад за штатом було укомплектовано 7415,75 або 93,1 %. Укомплектованість посад Державної фінансової інспекції становила 92,4 % (5666 посад з 6131). Питома вага працівників, які безпосередньо займаються контрольно-ревізійною роботою, дорівнює 76,4 % від загальної кількості працівників у Службі. В апаратах регіональних ДФІ працює 51,7 % ревізорського складу, у підрозділах районної ланки - 48,3 %.

На початок цього року в регіональних ДФІ функціонувало 483 територіальних підрозділи, що на 39 менше, ніж у минулому році, з них: 138 - об'єднаних контрольно-ревізійних відділів, 295 - в сільських районах та 50 - у містах.

Вакантними станом на 01.01.2011 р. залишились 550,25 посад, що на 197 посад більше, ніж на початок 2010 року. Найбільша кількість вакантних посад у КРУ в Дніпропетровській області (59,5), м. Києві (55), Луганській (39,5), Донецькій областях (37), АР Крим (33) Харківській (32,5), Київській (27), Черкаській (24) та Полтавській областях (23). Найбільша питома вага вакантних посад у загальній чисельності працівників у ДФІ в м. Києві (14 %), АР Крим (10,2 %), Луганській (9,9 %) та Дніпропетровській областях (9,4 %). Найменша питома вага вакансій в ДФІ у Львівській області (2,4 %), м. Севастополі (2,5 %), Запорізькій, Херсонській (по 3,9 %), Одеській (4,4 %) та Чернігівській областях (4,5 %).

Протягом 2010 року на посади керівників і спеціалістів до територіальних органів ДФІ прийнято 860 нових працівників, що на 117 менше ніж у 2009 році, з них: 738 осіб або 85,8 %, усіх призначених проходили конкурсний відбір, 75 осіб (8,7%) призначені за результатами стажування, 22 (2,6 %) - зі складу кадрового резерву та 25 (2,9 %) - за іншою процедурою. Найбільше державних службовців прийнято на роботу до КРУ в Донецькій області (99), м. Києві (81), Харківській (79), Дніпропетровській (73), Київській областях та АР Крим (по 45); найменше - до ДФІ в Рівненській (6), Полтавській (9), Закарпатській, Миколаївській та Черкаській областях (по 10).

За цей же період в регіональних ДФІ призначено на вищі посади 1175 державних службовців, з них: 715 (60,9 %) - за результатами стажування, 434 (36,9 %) - зі складу кадрового резерву та лише 26 (2,2 %) - за конкурсом. Отже, на етапі прийому до органів ДФІ у 2010 році перевага надавалась конкурсному відбору, а більшість призначених на вищі посади в регіональних ДФІ проходили стажування або перебували у списках осіб, зарахованих до кадрового резерву на відповідні посади.

Одним із найбільш ефективних заходів щодо удосконалення роботи керівників ДФІ в Тернопільській області є посилення мотивації ефективної та якісної праці (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика заходів з удосконалення роботи керівників ДФІ в Тернопільській області¹

Зміст заходу	Добре	
	Результати оцінки експертів (у % співвідношенні)	Результати оцінки опитуваних працівників ДФІ (%)
Суворе дотримання законодавства	51	55
Відродження довіри суспільства до ДФІ	45	21
Приведення структури державного органу у відповідність з потребами суспільства	33	29
Заміщення посад в державній установі тільки за реальним конкурсом	20	14
Зміцнення статусу працівників ДФІ, підвищення їхнього авторитету (престижу) в суспільстві	31	5
Покращення професійної підготовки і перепідготовки працівників	41	32
Посилення уваги до етичних якостей працівників	19	10
Забезпечення стабільності кадрів	21	2
Посилення мотивації ефективної та якісної праці	44	59

¹Примітка. Сформовано авторами самостійно.

За результатами оцінки опитуваних працівників досліджуваного ДФІ серед заходів найбільший пріоритет отримало «суворе дотримання законодавства» (55%), посилення мотивації ефективної та якісної праці (59%), поліпшення професійної підготовки і перепідготовки працівників (32%), приведення структури державної установи у відповідність з потребами суспільства.

Виконання управлінських функцій керівниками в ДФІ Тернопільської області (табл. 2.) передбачає, що наведеними нижче вміннями та навичками керівники повинні володіти найкраще.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика виконання управлінських функцій керівниками в ДФІ Тернопільської області¹

Уміння та навички	Добре	
	Результати оцінки експертів (у % співвідношенні)	Результати оцінки опитуваних працівників ДФІ(%)
Планування поточної роботи	26	38
Прогнозування розвитку державної установи, стратегічне планування	14	42
Координація роботи працівників	34	55
Аналіз інформації	15	64
Прийняття рішень	17	74
Контроль виконання рішень	41	80
Уміння переконувати колег по роботі	6	59
Уміння примушувати підлеглих	33	21
Представництво інтересів своєї державної установи	16	85

¹Примітка. Сформовано авторами самостійно.

Узагальнюючи експертну думку та результати опитування працівників досліджуваної державної установи, слід констатувати, що поряд із результатами експертної оцінки, яка свідчить про те, що жодною управлінською функцією сучасні керівники не володіють такою мірою, щоб ці вміння й навички були розповсюджені принаймні на половину керівного складу, результати анкетування працівників свідчать про протилежне. Так, уміння і навички керівника досліджуваного ДФІ високо оцінені щодо: уміння приймати рішення (74%), контролювати їх (80%), проводити аналіз інформації (64%), переконувати колег по роботі (59%), координувати роботу персоналу (55%).

Узагальнюючи експертну думку та результати опитування працівників досліджуваної ДФІ, слід констатувати, що поряд із результатами експертної оцінки, яка свідчить про те, що жодною управлінською функцією сучасні керівники не володіють такою мірою, щоб ці вміння й навички були розповсюджені принаймні на половину керівного складу, результати анкетування працівників свідчать про протилежне.

Серед перспективних заходів з підвищення ефективності кадрової політики в ДФІ Тернопільської області (табл. 3) найбільшого значення експерти та персонал цієї державної установи надають забезпеченню професійного відбору нових кадрів (59% та 61%) та реформуванню системи оплати праці державних службовців (59% та 75%).

Таблиця 3

Порівняльна характеристика перспективних заходів з підвищення ефективності кадрової політики в ДФІ Тернопільської області¹

Заходи	Добре	
	Результати оцінки експертів (у % співвідношенні)	Результати оцінки опитуваних працівників ДФІ(%)
Забезпечити професійний відбір нових кадрів	59	61
Переглянути норми і створити більш гнучку систему оплати праці	59	75
Активніше використовувати практику присвоєння кваліфікаційних розрядів	30	45
Підвищити професійний рівень працівників кадрових служб	30	31
Не допускати участі службовців у політичній діяльності	20	18
Здійснювати реальний конкурсний відбір і об'єктивну оцінку роботи персоналу	37	12
Поєднати в управлінні персоналом методи централізованого управління та самоуправління	17	27
Налагодити службовий та громадський контроль за діяльністю апарату управління	27	11

¹Примітка. Сформовано авторами самостійно.

Протягом останніх трьох років показники, що характеризують якісний склад керівників та спеціалістів Служби, мають стійку тенденцію до поліпшення.

А зараз проведемо комплексну оцінку працівників юридичного відділу ДФІ в Тернопільській області і визначимо їх професійно-кваліфікаційний рівень на основі сформованої таблиці 4.

Таблиця 4

Результати проведення комплексної оцінки працівників юридичного відділу ДФІ в Тернопільській області

№	Показники	Умовні позначення	Креховець В.І.	Горун В.З.	Мартинівич С.Б.
1	2	3	4	5	6
1.	Освіта	О.	0,1	0,20	0,1
2.	Стаж роботи за спеціальністю	С.	0,15	0,20	0,15
3.	Участь у системі безперервного підвищення професійної майстерності	А.	0,04	0,10	0,11
4.	Професійна компетентність	Кп.	0,2	0,15	0,22
5.	Винахідливість та ініціативність	Ві.	0,14	0,25	0,18
6.	Уміння організувати роботу	Ор.	0,13	0,26	0,25
7.	Відповідальність	В.	0,12	0,25	0,15
8.	Контактність	К.	0,14	0,25	0,15
9.	Відчуття новизни	Н.	0,15	0,20	0,25
10.	Емоційна витримка	Ве.	0,10	0,10	0,90
11.	Характер робіт, що визначають зміст і складність праці	Хр.	1,3	1,2	2,2
12.	Різноманітність робіт	Рв.р.	0,14	0,15	0,17
13.	Додаткова відповідальність, робота із самоконтролюванням	Вд.	0,16	0,11	0,18
14.	Обсяг виконуваних робіт	Рв.	0,70	1,25	0,90
15.	Якість виконуваних робіт	Рв.я.	1,1	0,60	0,70
16.	Ритмічність	Р.	0,30	0,20	0,20

¹Примітка. Сформовано авторами самостійно.

На основі таблиці 4 визначимо професійно-кваліфікаційний рівень, показник ділової якості працівників, складності функцій, і підіємо оцінку результатів праці працівників юридичного відділу ДФІ в Тернопільській області, для Креховця В.І., Горун В.З., Мартинівич С.Б. - за формулою:

$$K_p = (O + C + A) / 0,85, \quad (1)$$

де О - оцінка освіти;

С- оцінка стажу роботи;

А- активність участі в системі безперервного підвищення професійної майстерності 0,85-максимальна бальна оцінка професійно-кваліфікаційного рівня.

Для Креховця В.І. - $K_p = (0,1 + 0,15 + 0,04) / 0,85 = 0,34$

Для Горун В.З. - $K_p = (0,20 + 0,20 + 0,10) / 0,85 = 0,59$

Для Мартинівич С.Б. - $K_p = (0,1 + 0,15 + 0,11) / 0,85 = 0,42$

Таблиця 5

Професійно-кваліфікаційний рівень працівників юридичного відділу ДФІ в Тернопільській області

№	Показники	Умовні позначення	Креховець В.І.	Горун В.З.	Мартинівич С.Б.
1.	Професійно-кваліфікаційний рівень	Кп.р.	0,34	0,59	0,42

¹Примітка. Сформовано авторами самостійно.

Тепер визначимо показник ділової якості працівників юридичного відділу ДФІ в Тернопільській області який визначаємо сумуванням числових значень ознак:

Для Креховця В.І. Дп = 0,2+0,14+0,13+0,12+0,14+0,15+0,10=0,98

Для Горун В.З. Дп=0,15+0,25+0,26+0,25+0,25+0,20+0,10=1,46

Для Мартинович С.Б. Дп= 0,22+0,18+0,25+0,15+0,15+0,25+0,90= 2,1

Таблиця 6

Показник ділової якості працівників юридичного відділу ДФІ в Тернопільській області

№	Показники	Умовні позначення	Креховець В.І.	Горун В.З.	Мартинович С.Б.
1.	Ділові якості	Дп.	0,98	1,46	2,1

¹Примітка. Сформовано авторами самостійно.

А зараз визначимо оцінку складності функцій, що виконуються працівниками юридичного відділу ДФІ в Тернопільській області за наступною формулою:

$$Сф = (Хр.+Рв.р.+Рв.)/8,3 \quad (2)$$

де 8,3 – постійна величина, яка відповідає сумі максимальних оцінок за всіма ознаками складності

Для Креховця В.І. Сф = (1,3+0,14+0,16)/8,3 = 0,19

Для Горун В.З. Сф = (1,2+0,15+0,11)/8,3 = 0,2

Для Мартинович С.Б. Сф = (2,2+0,17+0,18)/8,3 = 0,3

Таблиця 7

Показник складності функцій працівників юридичного відділу ДФІ в Тернопільській області

№	Показники	Умовні позначення	Креховець В.І.	Горун В.З.	Мартинович С.Б.
1.	Складність функцій	Сф.	0,19	0,2	0,3

¹Примітка. Сформовано авторами самостійно.

Визначаємо оцінку результатів праці працівників, яку здійснюємо сумуванням числових значень ознак:

$$Рр. = Рв. +Рв.я.+Р \quad (3)$$

Для Креховця В.І. Рр. = 0,70+1,1+0,30=2,1

Для Горун В.З. Рр. =1,25+0,60+0,20 =2,1

Для Мартинович С.Б. Рр. = 0,90+0,70+0,20=1,8

Таблиця 8

Оцінка результатів праці працівників юридичного відділу ДФІ в Тернопільській області

№	Показники	Умовні позначення	Креховець В.І.	Горун В.З.	Мартинович С.Б.
1.	Результати праці	Рр.	2,1	2,1	1,8

¹Примітка. Сформовано авторами самостійно.

Тепер проведемо комплексну оцінку персоналу юридичного відділу ДФІ в Тернопільській області і розрахуємо за формулою:

$$Ко.п.= 0,5*Кп.* Дп.+Сф.*Рр \quad (4)$$

де 0,5 - коефіцієнт для посилення значущості оцінки складності та результатів праці

Для Креховця В.І. Ко.п = 0,5*0,34*0,98*0,19*2,1=0,57

Для Горун В.З. Ко.п.= 0,5*0,59*1,46*0,2*2,1=0,85

Для Мартинович С.Б. Ко.п.= 0,5*0,42*2,1+0,3*1,8=0,98

Як бачимо процес формування професійної компетентності є складним та довготривалим і включає в себе безліч механізмів. До них відноситься як зазначалося раніше професійне навчання персоналу. Сюди можна віднести:

– підвищення кваліфікації державних службовців за професійними програмами;

– підвищення кваліфікації державних службовців, яке здійснюється за державним замовленням державними закладами.

Зобразимо це у вигляді діаграми частку працівників з освітою в галузі «Державне управління».

Також ми можемо спостерігати, що кількість працівників які здобули освіту в даній галузі більшає з року в рік та на рис. 1 ми спостерігаємо як відсоток працівників з освітою в галузі «Держане управління» зріс в 2012 році відносно 2011 року.

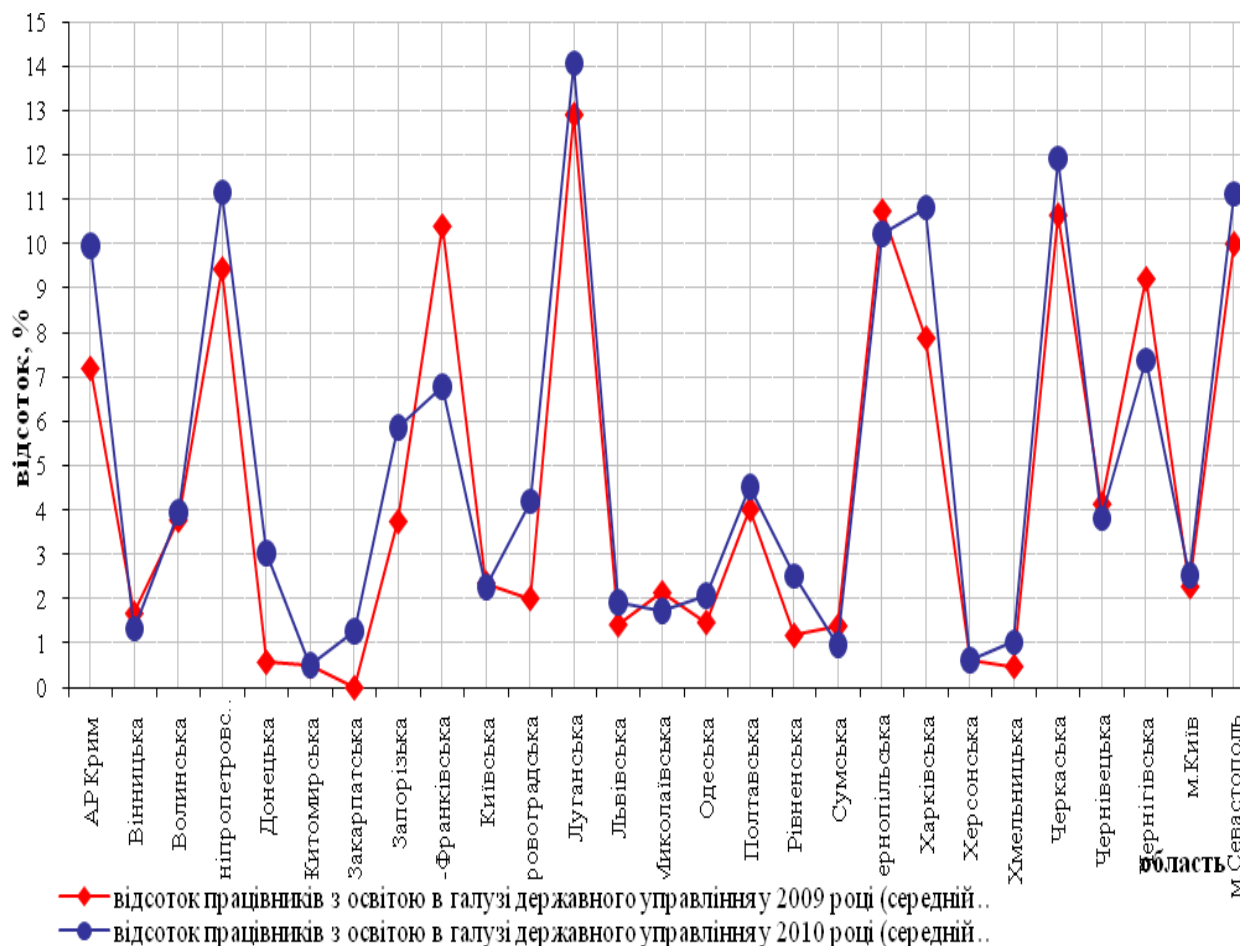


Рис.1 Частка працівників, які мають освіту в галузі «Державне управління» у 2011 та 2012 роках

¹Примітка. Сформовано авторами самостійно.

У формуванні професійної компетентності в процесі підвищення кваліфікації працівників велику роль відіграють семінари, стажування, економічне навчання та систематичне самостійне навчання.

Тому судячи з вище наведених даних ми бачимо, що підвищення професійного рівня серед працівників Державної фінансової інспекції є системним та організованим процесом. А сприяння з боку керівництва ДФІ говорить саме про особливий підхід до формування професійної компетентності персоналу в процесі реалізації місії державного органу.

Існує безліч механізмів, які відіграють важливу роль у формуванні професійної компетентності одним із них є мотиваційний компонент. Який є рушійною силою в процесі професійного вдосконалення працівника. Існують різноманітні способи мотивації працівника в залежності від потреб людини. Умовно їх можна розбити на три групи (згідно піраміди потреб Маслоу):

1. Фізіологічні
2. Психологічні
3. Соціальні

Так, для одних працівників одним з найкращих видів мотивації буде матеріальна винагорода оплата праці, премії (задоволення фізіологічних потреб) для іншого набагато важливішим буде статусна мотивація – просування по службі, чи здобуття нової кваліфікації (психологічні потреби).

Важливе місце посідає задоволення соціальних чи духовних потреб – коли для працівника важливим стає його авторитет в колективі, повага співробітників, пошана та ін.

Розглянемо детальніше одну з важливих та дієвих мотиваційних програм яка впроваджується Державною службою України це проведення щорічного Всеукраїнського конкурсу «Кращий державний службовець». Метою проведення Конкурсу є зростання професіоналізму, відкритості, інституційної спроможності державної служби, підвищення її авторитету шляхом узагальнення досвіду роботи кращих державних службовців

Основними завданнями Конкурсу є:

– виявлення та заохочення найбільш професійно підготовлених державних службовців, які успішно та ініціативно виконують службові обов'язки, мають організаторські здібності, що ґрунтуються на сучасних знаннях;

– удосконалення знань і професійного рівня державних службовців;

– створення умов для кар'єрного зростання державних службовців;

– залучення висококваліфікованих фахівців, зокрема молоді, до роботи в центральних та місцевих органах виконавчої влади;

– сприяння підвищенню ефективності роботи з надання адміністративних послуг громадянам;

– вплив на формування суспільної думки щодо престижу державної служби, залучення високопрофесійних управлінців до роботи в органах виконавчої влади;

– виховання у державних службовців почуття шанобливого ставлення до своєї професії, основних принципів державної служби.

Даний Конкурс проводиться в різних номінаціях. Переможцями у кожній номінації Конкурсу вважаються учасники, які зайняли перше місце, лауреатами - учасники, які зайняли друге, третє та четверте місця. Переможці Конкурсу у кожній номінації нагороджуються дипломом переможця та грошовою винагородою в сумі 10 тис. гривень. Лауреати Конкурсу у кожній номінації нагороджуються: за друге місце дипломом лауреата та грошовою винагородою в сумі 5 тис. гривень. За третє та четверте місця пам'ятними листами учасників Конкурсу. Переможці та лауреати Конкурсу користуються правом цільового направлення та вступу поза конкурсом до Національної академії державного управління при Президенті України, її регіональних інститутів, магістратури вищих навчальних закладів, які проводять підготовку фахівців за спеціальностями освітньої галузі «Державне управління»; рекомендуються для проходження стажування в центральних органах виконавчої влади та інституціях державного управління за кордоном; рекомендуються для зарахування до кадрового резерву на вищі посади в державному органі, в якому вони працюють, або на відповідні посади в державних органах вищого рівня. Організаційним комітетом вносяться пропозиції керівникам державних органів, у яких працюють переможці та лауреати, щодо дострокового присвоєння їм чергових рангів державного службовця відповідно до законодавства.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, професійна компетентність персоналу Державної фінансової інспекції в Тернопільській області формується під впливом певних механізмів, які в сукупності дають досить високий показник професійної компетентності персоналу. А тісний взаємозв'язок цих механізмів є запорукою ефективної діяльності Державної фінансової інспекції в цілому.

Бібліографічний список

1. Антоненко А.А. Обучение и развитие персонала / А.А. Антоненко // Управление персоналом. – 2006. – №8 (155). – С. 57-60.
2. Кодекс законів про працю України: Офіц. видання. – К.: Видавничий дім «Ін Юре», 2001.
3. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 20.
4. Закон України «Про оплату праці» // Закони України. – К., 1997. – Т. 8. – С. 210 – 218.
5. Закон України «Про охорону праці» // Закони України. – К., 1996. – Т.4. – С. 114 – 133.
6. Закон України «Про зайнятість населення» // Закони України. – К., 1999. – Т. 1. – С. 252–268.
7. Зінченко С. Управління персоналом як особливий вид управлінської діяльності / С. Зінченко // Вісник НАДУ – 2005р. – № 2. – С. 156 – 161.
8. Свистун Г.Я. Загальноуніверситетська студентська наукова конференція: «Науково-дослідна робота студентів: формування особистості майбутнього вченого, фахівця високої кваліфікації» і опубліковані в збірнику тез доповідей «Актуальні проблеми державної служби та адміністративного менеджменту» Формування професійної компетентності персоналу у процесі реалізації місії державного органу. – Тернопіль, 2011. – С. 342–344.
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 07.07.2010 № 564 «Про затвердження Положення про систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування» // Офіційний вісник України. – 2010. – № 18.
10. Указ Президента України «Про затвердження Програми кадрового забезпечення державної служби та Програми роботи з керівниками державних підприємств, установ і організацій» від 10 листопада 1995р. № 1035 195.

11. Указ Президента України «Про заходи щодо вдосконалення роботи з кадрами органів виконавчої влади з керівниками підприємств, установ і організацій» // Вісник державної служби України. – 1995р. – №2.

Анотація

В статті зроблений аналіз та проведена комплексна оцінка діючого механізму професійної компетентності персоналу державного органу.

Ключові слова: персонал, професійна компетентність, комплексна оцінка, державні органи.

Аннотация

В статье сделан анализ и проведена комплексная оценка действующего механизма профессиональной компетентности персонала государственного органа.

Ключевые слова: персонал, профессиональная компетентность, комплексная оценка, государственные органы.

Annotation

In this paper the analysis and the estimation of the current mechanism of professional competence of staff of state agency.

Key words: staff, professional competency, comprehensive assessment, public authorities.

УДК 657.47.633.637

**Дудар Л.І.,
доцент,
Захарчук Н.М.,
Пухальська Н.Б.,
ст. викладачі,**

Буцацький інститут менеджменту і аудиту

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ВИТРАТ ЗА СИСТЕМОЮ ДИРЕКТ-КОСТИНГ

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні, впровадження світового досвіду господарювання, активізація підприємств різних форм власності, залучення іноземного капіталу вимагають відповідних змін і в системі бухгалтерського обліку та аналізу. Перебудова системи бухгалтерського обліку шляхом впровадження національних стандартів змінює формування звітної облікової інформації з врахуванням різноманітних організаційно-правових форм аграрних підприємств, їх розмірів, чисельності працюючих та обсяги виробництва. На жаль, через відсутність методичних розробок із впровадження загальноприйнятих міжнародних норм і стандартів обліку в тому числі методу директ-костингу у виробничу діяльність сільськогосподарських підприємств цей процес відбувається повільно. Тому питання обліку та аналізу витрат в сучасних умовах господарювання потребує додаткового вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження обліку, аналізу виробничих витрат та калькуляції собівартості продукції сільського господарства внесли вітчизняні вчені: Бутинець Ф.Ф., Герасимчук Н.В., Іонін Є.Є., Коблянська О.І., Мних Є.В., Мосскаковський В.Б., Мочерний С.В., Нападовська Л.В., Чижевська Л.В., Чумаченко М.Г. та інші.

Незважаючи на вагомий внесок вищезазначених вчених у розробку методів обліку витрат, достовірного розрахунку собівартості продукції та наближення вітчизняної системи обліку до світової, проблема обліку витрат за системою директ-костинг залишається недостатньо вивченою. Саме питання спрощення облікової процедури з розподілу загальних виробничих витрат, а також більш точного визначення собівартості сільськогосподарської продукції є надзвичайно актуальною проблемою, що і зумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розроблення організаційно-практичних підходів, осмислення і певного перегляду поглядів до здійснення обліково-фінансової роботи з врахуванням особливостей господарської діяльності в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ринкових умовах господарювання зростає роль достовірного розрахунку собівартості продукції, як важливого показника діяльності будь-якого підприємства та економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. В ньому синтезуються всі сторони господарської діяльності, акумулюються результати використання всіх

виробничих ресурсів. Від рівня собівартості продукції залежить сума прибутку підприємства, рівень рентабельності, фінансовий стан і платоспроможність.

Особливу актуальність проблема зниження собівартості набуває на сучасному етапі. Пошук резервів її зниження допомагає багатьом господарствам уникнути банкрутства і вижити в умовах ринкової економіки [1; 2].

З переходом на міжнародні стандарти сільськогосподарські підприємства України все більше наближаються до обліку витрат за системою директ-костинг. Використання цієї системи передбачає поділ загальних поточних витрат звітного періоду за ознакою їх взаємозв'язку з виробництвом на виробничі (прямі, умовно-змінні) та періодичні (непрямі, умовно-постійні), а також калькулювання неповної (обмеженої) собівартості [3; 4; 5].

Згідно п.16 стандарту 16, «Витрати» та склад змінних і постійних загальновиробничих витрат встановлюються підприємством самостійно. Для обліку виробництва продукції рослинництва є можливість застосовувати метод «стандарт-кост», при якому прямі витрати нагромаджуються безпосередньо на рахунку 23 «Виробництво», а непрямі (ті, що розподіляються) – на окремих рахунках. До них відносять загальновиробничі витрати, амортизацію, ремонт основних засобів, орендна плата тощо [6].

В останньому випадку до собівартості включають лише прямі змінні витрати, тобто такі, що залежать від змін обсягів виробництва. Вона розраховується на підставі тільки виробничих витрат, які пов'язані з виробництвом сільськогосподарської продукції або надання послуг.

Незважаючи на різну повноту включення до собівартості об'єкта калькулювання різних видів витрат, загальним для цього є те, що інші види витрат за своєю економічною суттю складають частину поточних витрат, не включаються до калькуляції, а відшкодовуються загальною сумою з виручки чи валового прибутку. На нашу думку, в цьому і полягає основна відмінна особливість системи обліку директ-костинг.

Дослідження системи директ-костинг показують, що поділ постійних і змінних витрат ґрунтується на ряді принципів, які необхідно врахувати для використання результатів витрат.

Складність розробки методу точного розподілу витрат полягає в тому, що витрати, які є змінними в одному випадку, в іншому можуть бути постійними. Наприклад, витрати на електроенергію для усіх галузей вважаються постійними, крім холодильного цеху, інкубаторів, де споживання електроенергії змінюється в залежності від виробничого циклу. Тобто будь-які витрати можуть бути постійними або змінними в залежності від виду діяльності [6; 7].

Як правило, на сільськогосподарських підприємствах немає єдиного стандарту положення про класифікацію виробничих витрат на постійні і змінні. В зв'язку з цим кожен керівник класифікує виробничі витрати на власний розсуд. Це дає можливість маневрувати звітними даними за рахунок свідомого віднесення частини змінних витрат до постійних. Так, при збільшенні суми постійних витрат розмір доходу підприємства зменшується, оскільки в системі директ-костинг постійні витрати зменшують суму одержаних доходів. Тому система обліку і калькулювання собівартості продукції за прямими витратами на даний час більш поширена, ніж система повного розподілу витрат на окремі види продукції.

В останній час великий інтерес викликає і методика аналізу прибутку в системі директ-костинг, яка широко використовується в країнах з розвинутою ринковою економікою і базується на поділі виробничих і збутових витрат на постійні і змінні та категорії маржинального доходу. На відміну від методики аналізу прибутку, яка застосовується на вітчизняних підприємствах, система директ-костинг дозволяє більш повно врахувати взаємозв'язок між показниками і точніше виміряти вплив чинників і на основі цього ефективніше управляти процесом формування фінансових результатів. Покажемо це за допомогою порівняльного аналізу.

При факторному аналізі прибутку, що застосовується в нашій країні, звичайно використовують наступну модель:

$$П = К (Ц - С), \quad (1)$$

де П – сума прибутку; К – кількість реалізованої продукції; Ц – ціна реалізації; С – собівартість одиниці продукції.

Слід відзначити, що всі ці чинники змінюються самі собою, незалежно один від одного. Так, прибуток змінюється прямо пропорціонально обсягу реалізації, якщо реалізується рентабельна продукція. Якщо продукція збиткова, то прибуток змінюється в оберненій залежності до обсягу реалізації. Тут не враховується взаємозв'язок обсягу виробництва (реалізації) продукції та її собівартості. При збільшенні обсягу виробництва (реалізації) собівартість одиниці продукції знижується, так як при цьому звичайно зростає тільки сума змінних витрат (відрядна оплата праці, сировина, матеріали, технологічне паливо, електроенергія), а сума постійних витрат (амортизація, оренда приміщень, зарплата адмінперсоналу та ін.) залишається, як правило, без змін. І навпаки, при зниженні виробництва собівартість продукції підвищується внаслідок відносного збільшення постійних витрат на одиницю продукції.

В зарубіжних країнах для забезпечення системного підходу при вивченні чинників зміни прибутку і проектуванні його величини використовують маржинальний аналіз, в основі якого лежить маржинальний дохід [8].

Маржинальний дохід (МД) – це прибуток в сумі з постійними витратами підприємства (Н):

$$\text{МД} = \text{П} + \text{Н} \quad (2)$$

звідси

$$\text{П} = \text{МД} - \text{Н} \quad (3)$$

За допомогою формули (3) можна розрахувати суму прибутку, коли відомі величини маржинального доходу і постійних витрат.

Досить часто при визначенні суми прибутку замість маржинального доходу використовують виручку від реалізації (ВР) і питому вагу маржинального доходу в ній (ДУ). Оскільки

$$\text{МД} = \text{ВР} * \text{ДУ} \quad (4)$$

$$\text{П} = \text{ВР} * \text{ДУ} - \text{Н} \quad (5)$$

Формула (5) успішно застосовується тоді, коли необхідно проаналізувати прибуток від реалізації декількох видів сільськогосподарської продукції.

Ще однією особливістю калькуляції собівартості продукції в системі директ-костинг є процес багатадійного складання звіту про доходи сільськогосподарських підприємств. Маржинальний дохід (брутто-прибуток) – це різниця між доходом від реалізації продукції та змінними витратами, з нього покриваються загальні постійні витрати (в тому числі комерційні та адміністративні).

Суть системи повного розподілу витрат між продукцією полягає в тому, що до собівартості продукції включаються всі виробничі витрати, а при використанні директ-костингу не всі витрати включаються до собівартості продукції звітного періоду. Наприклад, постійні виробничі витрати і постійні невиробничі витрати не утворюють елементів собівартості. Вони як витрати даного періоду списуються за рахунок отриманого прибутку протягом того періоду, в якому були понесені.

Система директ –костинг дозволяє здійснювати більш оперативний контроль за постійними витратами, ніж це можливо при системі повного розподілу витрат, оскільки в процесі контролю за собівартістю продукції використовуються стандартні витрати та гнучкі бюджети [9; 10].

При застосуванні стандарт-косту встановлюються стандарти на постійні витрати, а в основу контролю бюджету покладено поділ витрат на постійні та змінні. Протягом року всі постійні витрати нагромаджуються і в кінці звітного року повністю списуються на виробництво. Окремі підприємства, враховуючи, що сума накладних витрат протягом короткого періоду часу не змінюється, заздалегідь включають до бюджету витрати на рекламу, дослідження, охорону і т.д. Зміна суми таких витрат контролюється керівництвом підприємства. Через те, що частина нерозподіленої суми накладних витрат при системі повного розподілу витрат переходить з одного року на інший, контроль за ними послаблюється.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, можна сказати, що переваги системи директ-костинг перед системою повного розподілу витрат, наступні:

- дані про собівартість, обсяг, прибутки, необхідні для планування прибутку, завжди можна отримати з регулярної звітності. Отже, керівництву не потрібно вести паралельно два розрахунки для пов'язання їх один з одним;
- прибуток за певний період не змінюється під впливом постійних накладних витрат при зміні залишків товарно-матеріальних запасів;
- показники маржинального доходу дозволяють оперативно оцінити продукцію, виходячи з базових критеріїв – території зайнятої, категорії замовників, ринків збуту тощо;
- система директ-костинг оцінює запаси відповідно до поточних витрат, необхідних для виробництва продукції.

Бібліографічний список

1. Іонін Є.Є. Актуальні питання теорії і практики економічного аналізу / Є.Є. Іонін // Збірник наукових праць «Наукові записки». – 2011. – №16. – С. 29.
2. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : навч. посіб. / М.Г. Чумаченко. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2003. – 55 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : навч. посіб. / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448 с.
4. Моссаковський В. Система контролю витрат виробництва за сучасних умов / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – №9. – С. 29-34.
5. Економічна енциклопедія. Т.3. / Редкол.: С.В. Мочерний та ін. – К. : «Академія», 2002, – 952с.
6. П (С)БО 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 318 від 19.01.2000 р. (зі змінами та доповненнями).
7. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємств : підр. / Є.В. Мних. – К. : КНТЕУ, 2008. – 513 с.

8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.В. Савицька. – 3-те вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
9. Нападівська Л.В. Управлінський облік : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В. Нападівська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
10. Коблянська О.І. Фінансовий облік : навч. посіб. / О.І. Коблянська. – К. : Знання, 2004. – 507 с.

Анотації

В статті розглянуто проблемні аспекти обліку виробничих витрат за системою директ-костинг. Обґрунтовано переваги поділу витрат на постійні і змінні, а також особливості калькулювання сільськогосподарської продукції за вказаною системою обліку витрат. Розроблено пропозиції адаптування національної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів,

Ключові слова: собівартість, калькуляція, директ-костинг, постійні і змінні витрати, маржинальний дохід, прибуток, прями та умовно-змінні витрати.

Аннотации

В статье рассмотрены проблемные аспекты учета производственных затрат по системе директ-костинг. Обоснованы преимущества разделения затрат на постоянные и переменные, а также особенности калькулирования сельскохозяйственной продукции по указанному системой учета затрат. Разработаны предложения адаптации национальной системы бухгалтерского учета к международным стандартам,

Ключевые слова: себестоимость, калькулирование, директ-костинг, постоянные и сменные затраты, маржинальный доход, прибыль, прямые и условно-сменные затраты.

Annotation

The paper considers the problem aspects of accounting production costs of for system direct costing. Substantiated advantages of the division of costs for both fixed and variable, and especially calculation of agricultural products to the specified system of cost accounting. Developed proposals to adapt the national accounting system with international standards

Key words: cost, costing, direct costing, fixed and variable costs, gross income, profit, private and semi-variable costs.

УДК 658.64: 361/362

**Левицька Є.Г.,
здобувач,
завідувач циклової комісії ресторанного
та туристичного обслуговування,
Харківський торговельно-економічний коледж КНТЕУ**

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБКИ ПРОГРАМИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

Постановка проблеми. Узагальнення теоретичних і практичних аспектів концепції соціальної відповідальності дозволяє нам стверджувати, що дотримання її принципів є суто добровільною ініціативою підприємства, приєднання до якої ґрунтується на власному вільному виборі керівництва та власників підприємства щодо сприяння поліпшенню життя суспільства та захисту оточуючого середовища від негативного впливу діяльності підприємства. Тому вплив суспільства та держави на соціально відповідальну спрямованість підприємства може здійснюватись лише через ринкові важелі – попит на товар чи послугу даного підприємства, що визначатиме його конкурентну перевагу та перспективи існування підприємства на ринку. За таких умов зростає необхідність розгляду механізму стимулювання менеджменту підприємства сфери послуг до реалізації принципів соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Усвідомлення важливості проблеми посилення соціально відповідальної спрямованості підприємства сфери послуг сприяло появі досліджень і публікацій з цього питання. Результати дослідження окремих аспектів проблематики стимулювання підприємств та організацій, сформульовані українським та російськими вченими, автором статті узагальнені таким чином: визначені характерні мотиви до підприємницької діяльності в цілому (М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова [8], А. Л. Журавльов [13, с. 331], В. П. Позняков, Ж. М. Грищенко,

Л. Г. Новикова, І. Н. Лапша [5] та ін.); охарактеризовані стимули, перешкоди та перспективи розвитку програм соціальної відповідальності бізнесу в Україні [14]; визначені основні принципи вітчизняної моделі соціального підприємництва [11, с. 55-62]; систематизовані фактори зовнішньої мотивації підприємців до соціальної відповідальності бізнесу [7]; розкрито зміст основних процедур механізму розробки та реалізації соціальних проектів на підприємствах залізничного транспорту [2].

Таким чином, в існуючій на сьогоднішній день практиці застосування функції мотивації велика увага приділяється спонуканню окремого індивіда до високопродуктивної праці на благо підприємства, проте проблематика стимулювання менеджменту підприємства активізувати свою соціально відповідальну поведінку в науковій літературі розглядається епізодично та безсистемно. Зокрема, Балахонова О. В. звернула увагу на умови і принципи стимулювання бізнесу до ініціативної і високовитратної соціальної діяльності, що дозволяє підтримувати баланс інтересів бізнесу, держави і суспільства [1], але конкретизація методичного інструментарію, на жаль, відсутня. Окреслене визначило напрями подальшого дослідження щодо обґрунтування факторів стимулювання активізації впровадження на підприємствах сфери послуг соціально відповідального управління.

Постановка завдання. З огляду на недостатнє висвітлення в науковій літературі засад впровадження принципів соціальної відповідальності, метою даної статті є розробка методичного підходу до стимулювання менеджменту підприємства сфери послуг до соціально відповідального управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростаюча конкуренція на ринку послуг спонукає українські підприємства спрямовувати свою економічну діяльність на формування та розвиток конкурентних переваг, досягнення яких можливо за умов всебічного задоволення потреб представників зацікавлених груп (персоналу, споживачів товарів та послуг, ділових партнерів та суспільства в цілому), однак соціальні пріоритети підприємництва до сих пір не набули в Україні відповідного розвитку.

Незважаючи на те, що і науковці, і практики визнають необхідність впровадження принципів соціальної відповідальності в діяльність вітчизняних підприємств, науково обґрунтованої методики стимулювання менеджменту підприємств до соціально відповідального управління немає. З метою подолання цього недоліку автор пропонує механізм стимулювання менеджменту підприємства сфери послуг до реалізації принципів соціальної відповідальності, що включає в себе 7 етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи механізму стимулювання менеджменту підприємства сфери послуг до соціально відповідального управління

Етап	Зміст	Результат
Етап 1.	Визначення мети розробки механізму стимулювання менеджменту підприємства	Бажаний результат, який підприємство планує отримати в ході своєї соціально відповідальної поведінки
Етап 2.	Проведення внутрішньої діагностики соціально спрямованості підприємства	– своєчасне виявлення соціальних ризиків та розробка заходів щодо їх усунення або зниження їх негативного впливу на діяльність підприємства; – виявлення випадків порушення законодавства щодо соціально-трудова відносин та впровадження запобіжних заходів для недопущення їх прояву в майбутньому; – сприяння формуванню репутації соціально відповідального підприємства; – діагностика, аналіз та контроль ефективності соціально відповідального менеджменту в системі управління тощо
Етап 3.	Вибір напрямів соціально відповідальної поведінки підприємства	Конкретизація пріоритетних напрямів соціально відповідальної поведінки підприємства до представників окремих цільових груп - персоналу, споживачів, ділових партнерів, суспільства, або перед всіма цільовими групами
Етап 4.	Визначення вагомості впливу кожної цільової групи на кінцевий результат	Прогноз кінцевих результатів від дотримання принципів соціальної відповідальності щодо обраних цільових груп
Етап 5.	Визначення потреб та мотиваційних факторів кожної цільової групи	Комплекс матеріальних та нематеріальних факторів стимулювання менеджменту підприємства, реалізація яких сприятиме формуванню позитивного іміджу підприємства серед представників цільових груп
Етап 6.	Впровадження механізму стимулювання менеджменту підприємства	Реалізація механізму стимулювання менеджменту підприємства відповідно до основних фаз життєвого циклу підприємства сфери послуг: народження, дитинство та юність, зрілість, спад [3; 6; 10; 15]
Етап 7.	Оцінка та аналіз ефективності реалізації механізму стимулювання менеджменту підприємства	Визначення економічного ефекту за допомогою розрахунку показників, що характеризують ефективність дотримання підприємствами принципів соціальної відповідальності перед працівниками, споживачами, інвесторами та діловими партнерами, суспільством в цілому

Ефективна та своєчасна реалізація механізму стимулювання менеджменту підприємства до соціально відповідальної поведінки потребує суттєвого ресурсного забезпечення, яке визначає рівень розвитку підприємства сфери послуг й ефективність його функціонування. Узагальнення економічної літератури [4; 9; 12] щодо особливостей управління ресурсним забезпеченням дозволяє нам запропонувати планування матеріальних, трудових та фінансових ресурсів соціально відповідального управління здійснювати у такій послідовності:

- визначення потреби в ресурсах;
- визначення рівня якості необхідних ресурсів, їх впливу на критичні фактори успіху й показники ефективності;
- розрахунок кількості і орієнтовної вартості ресурсів;
- визначення ризиків по ресурсах;
- визначення джерел фінансування залучення ресурсів;
- аналіз пропозицій діючих постачальників ресурсів;
- альтернативний вибір постачальників;
- укладення угод з оптимальним постачальником.

Для забезпечення ефективності дотримання принципів соціальної відповідальності сформований механізм стимулювання менеджменту підприємства до соціально відповідального управління потребує своєчасного моніторингу та корегування управлінських процесів. Такий вид контролю забезпечуватиме систему управління інформацією про наявність розбіжностей між фактичними та запланованими результатами, а також причини її виникнення. З цією метою формується система показників що характеризують ефективність дотримання підприємствами принципів соціальної відповідальності перед працівниками, споживачами, інвесторами та діловими партнерами, суспільством в цілому (табл. 2).

Таблиця 2

Система показників оцінки рівня дотримання принципів соціальної відповідальності підприємствами сфери послуг

Показники соціальної відповідальності підприємств перед:			
персоналом	споживачами	інвесторами та партнерами	суспільством
<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт стабільності персоналу; - коефіцієнт матеріального стимулювання персоналу; - коефіцієнт професійного розвитку персоналу; - коефіцієнт професійної перспективності персоналу; - коефіцієнт співвідношення середньомісячної заробітної плати персоналу до середньогалузевого значення; - коефіцієнт розриву заробітної плати працівників; - коефіцієнт соціального захисту персоналу; - коефіцієнт понаднормової роботи персоналу. 	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт незадоволеності споживачів якістю товарів та послуг; - коефіцієнт штрафних санкцій організації з захисту прав споживачів; - коефіцієнт росту цін на товари (послуги) підприємства; - коефіцієнт росту кількості товарів (послуг) неналежної якості; - коефіцієнт рівня обслуговування споживачів; - коефіцієнт культури обслуговування споживачів. 	<ul style="list-style-type: none"> - рентабельність; - коефіцієнт власності; - коефіцієнт фінансової залежності; - коефіцієнт кредиторської заборгованості; - коефіцієнт абсолютної ліквідності; - коефіцієнт авансованих ресурсів; - коефіцієнт оновлення бізнесу; - коефіцієнт якості взаємодії підприємства сфери послуг та ділових партнерів. 	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт сплати податків; - коефіцієнт розвитку соціальної інфраструктури; - коефіцієнт захисту навколишнього середовища; - коефіцієнт утилізації відходів; - коефіцієнт створення додаткових робочих місць; - коефіцієнт інвестицій на стратегічний розвиток регіону; - коефіцієнт працевлаштування людей з обмеженими фізичними здібностями

Формування механізму стимулювання менеджменту підприємства до соціально відповідального управління базується на постулатах соціального партнерства між працівником та керівництвом. В той же час, на нашу думку, дотримання принципів соціальної відповідальності потребує змін керівних засад – ефективність авторитарних стилів управління, що передбачають незалученість працівників до процесу управління та активно використовуються багатьма сучасними топ-менеджерами, досить низька в умовах соціально відповідального підприємства. Роль соціально відповідального керівника підприємства сфери послуг потребує трансформацій в напрямку використання партисипативного стилю керівництва, стилю, при якому керівник заохочує підлеглих до участі в роботі підприємства, в тому числі – його соціальної відповідальності.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи вище викладене, можна зробити такі висновки:

1. В сучасних умовах клієнт-орієнтованої економіки зростає необхідність вдосконалення механізму стимулювання посилення соціальної відповідальності підприємств сфери послуг. У науковій літературі питання стимулювання підприємств до соціально відповідальної поведінки розглядаються фрагментарно. Запропонований механізму стимулювання менеджменту підприємства до соціально відповідального управління сприятиме подоланню розриву між потребами вітчизняного бізнесу щодо мотиваційної підоснови впровадження принципів соціальної відповідальності та науковими напрацюваннями.

2. Моніторинг ефективності впровадження принципів соціальної відповідальності має відбуватися через систему показників, що характеризують рівень соціальної відповідальності підприємства перед працівниками, споживачами, інвесторами та діловими партнерами, суспільством в цілому. Така система має містити коефіцієнти соціального захисту персоналу, рівня обслуговування споживачів, якості взаємодії підприємства сфери послуг та ділових партнерів, розвитку соціальної інфраструктури, захисту навколишнього середовища та інші, але може бути доповнена та адаптована під специфіку конкретних підприємств сфери послуг.

Бібліографічний список

1. Балахонова О. В. Мотивация социальной ответственности бизнеса: методология и направления реализации / О. В. Балахонова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vcpi/TPtEV/2011_7/stati/72011_13.pdf.
2. Василюк С. В. Розробка та моніторинг реалізації соціальних проектів на підприємствах залізничного транспорту / С. В. Василюк [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=488>
3. Веснин В. Р. Менеджмент : [учеб.] / В. Р. Веснин. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 504 с.
4. Войцеховский Н. С. Технология разработки и реализации социального проекта (на примере реализации приоритетного национального проекта «Здоровье») : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 22.00.08 «Социология управления» / Н. С. Войцеховский. – Санкт-Петербург, 2009. – 22 с.
5. Грищенко Ж. М. Социальный портрет предпринимателя / Грищенко Ж. М., Новикова Л. Г., Лапша И. Н. // Социс. – 1992. – № 10. – С. 55-56.
6. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента : [учеб. пособие] / Н. И. Кабушкин. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М. : ТОО «Остожье»; Мн. : ООО «Новое знание», 1999. – 336 с.
7. Костылева А. А. Формирование мотивации предпринимателей к социально ответственному бизнесу : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)» / А. А. Костылева. – Саратов, 2007. – 25 с.
8. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА-М, 1998.
9. Павленков М. Ресурсное обеспечение предприятий / М. Павленков, А. Парамонов // Управление предприятием. – 2011. – №5. – С. 75-81.
10. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : [монографія] / В. В. Пастухова. – К. : КНТЕУ, 2002. – 302 с.
11. Пашкеев С. Руководство не вертети / С. Пашкеев // Бизнес. – 2010. – №3-4. – С. 40.
12. Плахова Е. Н. Социальное предпринимательство как фактор развития гражданского общества в Украине / Е. Н. Плахова // Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління : [зб. наукових праць ДонДУУ]. Серія «Соціологія». – Донецьк : ДонДУУ, 2009. – Вип. 140. – Том X. – С. 55-62.
13. Социальная психология / : [учеб. пособие] / под ред. А. Л. Журавлева. – М. : ПЕР СЭ, 2002. – 351 с.
14. Французова М. А. Сущность ресурсного обеспечения деятельности организации / М. А. Французова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.morvesti.ru/archiveTDR/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1388&ELEMENT_ID=2991
15. Хорозова М. Управление персоналом: ориентация на людей / М. Хорозова // Гостиничный и ресторанный бизнес. – 2010. – № 1. – С. 38.

Анотація

У статті наведено факторний аналіз розвитку мотиваційних потреб управління підприємства сфери послуг на принципах соціальної відповідальності. Запропоновано методологічні засади та алгоритм формування мотиваційної програми соціально відповідального управління підприємства сфери послуг.

Ключові слова: принципи соціальної відповідальності, соціально відповідальне управління, підприємство сфери послуг, мотиваційна програма, мотиваційні фактори.

Аннотация

В статье представлен факторный анализ развития мотивационных потребностей управления предприятием сферы услуг на принципах социальной ответственности. Предложены методологические принципы и алгоритм формирования мотивационной программы социально ответственного управления предприятием сферы услуг.

Ключевые слова: *принципы социальной ответственности, социально ответственное управление, предприятие сферы услуг, мотивационная программа, мотивационные факторы.*

Anotation

There is the factor analysis of the development of motivational demands for leading in service industry enterprise by principles of social responsibilities represented in the article. The methodological principles and the formation algorithm of the motivational program of social liable control by service industry enterprise are proposed here.

Key words: *principals of social responsibility, socially responsible management, enterprises of services, motivational program, motivational factors.*

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ, ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 658.8

*Бражко О.В.,
д.держ.упр., професор,
завідувач кафедри маркетингу,
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій*

ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЦІЛЬОВОГО СЕГМЕНТУ НА ОСНОВІ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ КОНЦЕНТРИЧНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічної системи, що характеризується високою нестабільністю та рухливістю політичних, ринкових, технологічних та інших процесів, для підприємств різних типів і сфер діяльності загострюються проблеми забезпечення та підтримки конкурентоспроможності. Комплексний характер та складна природа конкурентоспроможності підприємства обумовлюють широкий спектр напрямків теоретичних і прикладних досліджень, спрямованих на виявлення джерел конкурентоспроможності, способів її підвищення та методів оцінки досягнутого рівня. Кожний із зазначених напрямків утворює методологічно самостійне проблемне поле та вимагає окремих досліджень. За наявності диверсифікованого портфеля ділової активності набір альтернативних можливостей вибору стратегічного шляху розвитку у підприємства значно розширюється. Диверсифікація виробництва часто є найбільш ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства [1], а правильний вибір цільового сегменту посилює її позитивний ефект. На жаль, процес диверсифікації, окрім раціональнішого використання ресурсів підприємства, супроводжується і додатковою мірою ризику, і чим привабливіший цільовий сегмент, тим ризикованіші будуть інвестиції. Отже, при виборі стратегії диверсифікації потрібно враховувати дві складові: привабливість цільового сегменту і рівень ризику.

Аналіз останніх наукових досліджень публікацій. Проблема методики аналізу маркетингової привабливості цільового сегменту на основі формування стратегії диверсифікації присвятили свої праці Л. В. Балабанова, Б. П. Воловіков, Г. А. Яшева; до найбільш відомих зарубіжних досліджень належать праці І. Ансоффа, Т. Амблера, Г. Асселя, Д. Бодді, Е. Діхтля, П. Дойля, П. Друкера, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Дж. Ленсколд, Р. Пейтона, Д. Пепперса.

Ж.-Ж. Ламбен виділяє два головних чинники, що визначають вибір стратегії: рівень конкуренції і профіль сегменту, а представлена ним «типова матриця сегментації» дозволяє оцінити привабливість кожного сегменту шляхом виділення ключових чинників успіху, до яких відносяться ціна, якість, доставка, технічне обслуговування, маркетингова підтримка і збут [2]. Диференціюючи міру важливості ключових чинників залежно від профілю сегменту, Ж.-Ж. Ламбен пропонує або концентрувати зусилля на одному чи декількох сегментах, застосовуючи стратегію концентрованого маркетингу, або вибрати одну з двох інших стратегій диференційованого і недиференційованого маркетингу. Таким чином, при виборі стратегії охоплення ринку пропонується орієнтуватися на показники сегментів, конкурентну позицію підприємства в цьому сегменті і значимість ключових чинників успіху у вибраному сегменті. При цьому створення нового сегменту розглядається як одна з альтернативних стратегій. Незважаючи на варіанти вибору маркетингової стратегії, в дослідженнях Ж.-Ж. Ламбена не враховано рівень ризику як одного із важливих показників оцінки доцільності позиціонування підприємства. До цього слід додати, що врахування тільки таких параметрів, як розмір і частка сегменту не зможуть дати об'єктивної оцінки усього цільового сегменту, необхідно взяти до уваги і темп зростання сегменту [2; 3].

Ураховуючи вище наведене, в межах цієї статті зроблено спробу систематизувати, визначити переваги й недоліки, а також сфери застосування сучасних методичних підходів до формування стратегії диверсифікації на основі аналізу маркетингової привабливості цільового сегменту і рівня ризику.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження методичних підходів маркетингової оцінки внутрішнього потенціалу підприємства, аналіз цільових сегментів з урахуванням впливу зовнішніх чинників та розробка матриці оцінки маркетингової привабливості цільового сегменту, що дозволить обґрунтувати вибір стратегії диверсифікації підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення маркетингової привабливості цільового сегменту об'єктом дослідження були вибрані ринок телепередавальних антен і базове підприємство – виробник. Як показав аналіз конкурентоспроможності, продукція випереджає за технічними та економічними показниками виробники конкурентів. Але результати досліджень

конкурентоспроможності антен дозволили визначити проблемні зони: діапазон робочих частот і вартість виробу. За технічними характеристиками відставання від нормативів конкурентоспроможності відзначається в середньому в 1,5 рази, за економічними показниками – на 78%. Тобто перспектива монополіста у підприємства незначна, тому, в якості одного із альтернативних рішень поставленої задачі – пошуку ефективних каналів збуту продукції, був розглянутий варіант пошуку нового цільового сегменту. Можливий також подальший розвиток підприємства не через збільшення обсягу продажів антен, а через виробництво багатофункціональних автономних комплексних телепередавальних станцій, що в майбутньому призведе до реалізації антен не як окремого продукту, а в комплекті з іншими вузлами і пристроями. У практиці стратегічного менеджменту такий тип стратегії називається стратегією концентричної диверсифікації [4]. Пропонований споживачеві комплект устаткування для модульних станцій на ринку оцінюється вартістю 460 000 грн. Згідно з попередніми розрахунками, сумарна вартість такої системи обліку для підприємства без накладних витрат може скласти приблизно 368 000 грн. При такій цінній ситуації підприємство може розраховувати на рентабельність у розмірі 20 %. На рис. 1 представлений пропонований алгоритм визначення маркетингової привабливості. Ключовим чинником, що визначає кінцевий результат, є постановка мети.

Усі подальші розрахунки узгоджені із стратегічною метою підприємства і спрямовані на формування таких управлінських рішень, які сприятимуть досягненню поставленої мети. Спірним питанням, на яке досі немає чіткої відповіді у науковій літературі, є визначення вагових коефіцієнтів, що дозволяють враховувати вплив кожного окремого показника [4; 5]. У цій статті пропонується нова методика визначення кількісних значень вагових коефіцієнтів, заснована на аналізі впливу кожного чинника для підприємства. Методика була апробована при розрахунку показника маркетингової привабливості цільового сегменту. Для оцінки ступеню впливу ринкових факторів були вибрані значення вагових коефіцієнтів, що визначають ступень значення кожного чинника.

Для конкретної ситуації були розглянуті три основні показники, що визначають привабливість сегменту телепередавальних антен: структурна привабливість, місткість і темп зростання цільового сегменту. Ці три класичні показники вимагають пояснення для вирішення поставленого завдання. Наприклад, групуючи учасників ринку відповідно до відносної частки, займаної кожним з них, виникає можливість розрахувати місткість ніші, в якій спільно з нашим підприємством знаходяться підприємства, конкурентоспроможність продукції яких приблизно на однаковому рівні.

Виділяючи потенційних лідерів ринку за сумарним обсягом продажів, за залишковим принципом можна розрахувати частку сегменту, яку займає наше підприємство, і підприємства з конкурентоспроможністю одного рівня.

Потенційну місткість цільового сегменту можна використовувати як одну з характеристик при аналізі цільового сегменту. В алгоритмі цей показник позначений V_{1i} . Для його розрахунку необхідно згрупувати усіх учасників, розділяючи їх на лідерів, аутсайдерів, обчислюючи при цьому обсяг продажів за кожною групою. Та частка, яка припадає нашому підприємству, і є потенційна місткість, визначена за допомогою показника V_{1i} . Темпи зростання цільового сегменту розраховуються як відношення приросту місткості ринку за минулий період до початкового значення місткості ринку. Визначаючи прогнозоване збільшення частки ринку з урахуванням структуризації ринку за результатами аналізу минулого року, можна розрахувати ту частку ринку V_{2i} , яку зможе зайняти підприємство наступного року. Аналіз цих трьох чинників, два з яких визначаються одним показником, дозволить шляхом порівняння розрахувати значимість кожного вагового коефіцієнта за формулами, що представлені в моделі, і визначити маркетингову привабливість кожного проекту. Після розрахунку вагових коефіцієнтів визначимо величину кожного відносного показника. Згрупувавши їх згідно з формулою, приведеною в алгоритмі, розраховуємо комплексний показник маркетингової привабливості I_i .

Перш ніж перейти до оцінки маркетингової привабливості проектів, слід визначитися з вибором стратегічної мети досліджуваного підприємства – збільшення обсягу продажів, тобто оцінка значимості кожного чинника проводилася з орієнтацією саме на цю мету [6]. Поняття значимості не може бути абстрактним, потрібна вказівка адресності цього поняття. Визначенню рівня значимості сприяє цільовий показник. Авторське рішення полягає в розрахунку вагових коефіцієнтів, які відповідають ступеню значимості кожного показника, і відносних показників, що дозволяє оцінити величину кожного чинника. Розрахунок показника маркетингової привабливості проводився згідно з методикою, представленою в алгоритмі, відповідно до наступної формули:

$$I_{mi} = a_{vi} \cdot J_{vi} + a_{ti} \cdot J_{ti}, \quad (1)$$

де a_{vi} , a_{ti} – вагові коефіцієнти;

J_{vi} , J_{ti} – відповідно відносні показники, що визначаються відношенням значення параметра (потенційної частки всередині сегменту або прогнозованої в найближчому періоді) до нормативного значення (найкращому серед взятих до розгляду).

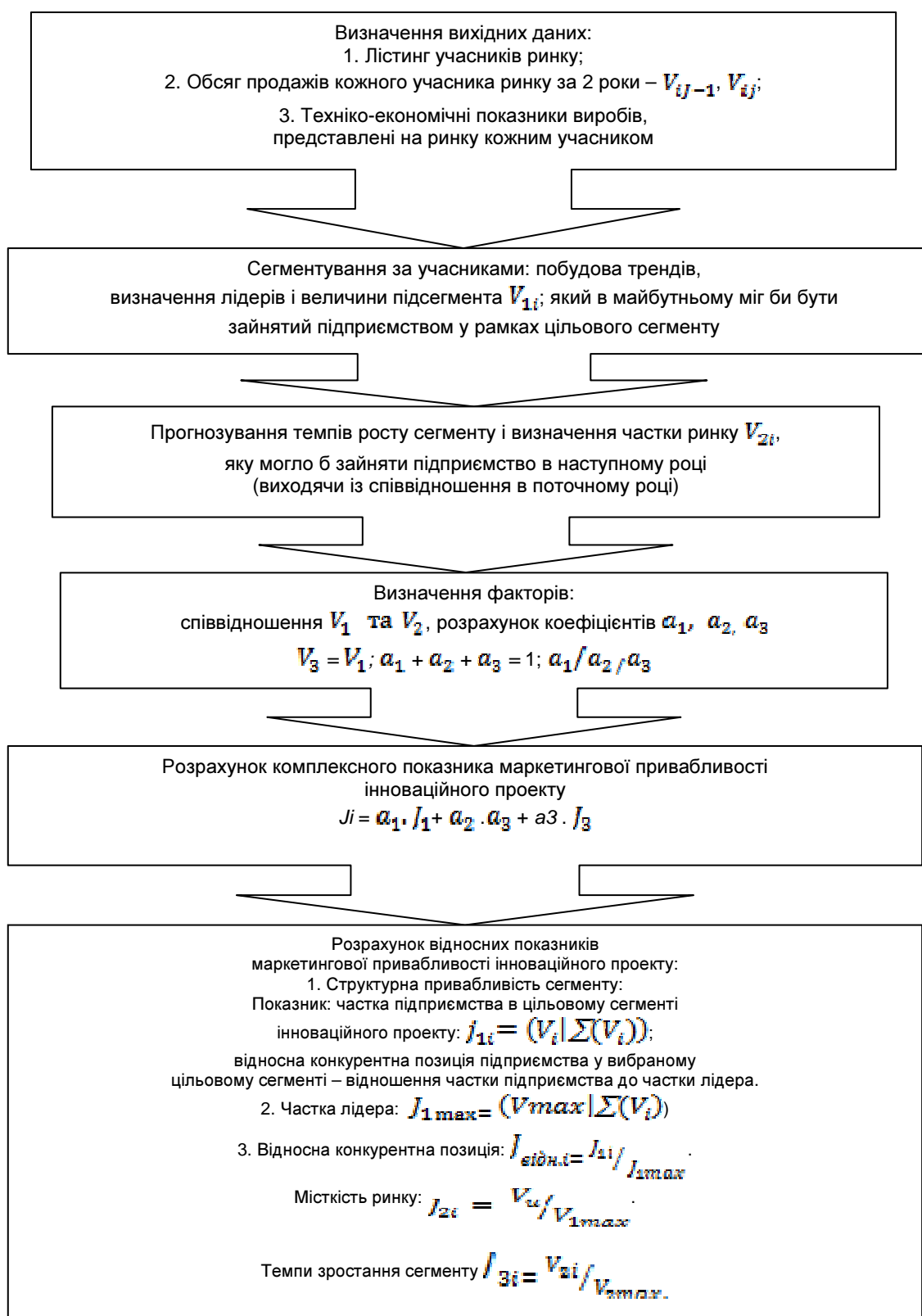


Рис. 1. Алгоритм визначення маркетингової привабливості проекту

У табл. 1 наведені результати розрахунків показників маркетингової привабливості для обох проектів.

Результати розрахунків свідчать про перспективність участі підприємства в сегменті модульних станцій. За двома найбільш важливими показниками (потенційна місткість ринку і темпи зростання сегменту) найкращі значення маркетингових показників прогноуються в сегменті модульних станцій. Особливістю пропонованої методики є її цільова спрямованість. Визначення рівня ризику узгоджене з

визначенням основного економічного показника, для поліпшення якого і призначений інноваційний проект [7]. В результаті розрахунку визначається той рівень ризику, який супроводжуватиме впровадження інновацій. Якщо поставлена інша мета – зростання рентабельності підприємства, то кінцевим результатом буде визначення рівня ризику. Подана в алгоритмі методика розрахунку рівня ризику заснована на класичних підходах теорії вірогідності, а в якості початкових даних використовуються вірогідність і очікувані результати сприятливих і несприятливих подій. Результатами подій є значення економічних показників, наприклад, виручка, прибуток або рентабельність, які будуть досягнуті у разі реалізації подій. Задаючись критичним значенням вибраного параметра, наприклад, критичним показником рентабельності, яку планується досягти в результаті впровадження інноваційного проекту, розраховується рівень вірогідності, що відповідає цій події. Для порівняльної оцінки пропонується розраховувати коефіцієнт Z_i для кожного проекту і саме за ним визначати ступінь ризикованості проекту. Основні етапи методики розрахунку рівня ризику для конкретного проекту наведені в алгоритмі на рис. 2.

Таблиця 1

Розрахунок показників маркетингової привабливості

Назва об'єкту	Параметри оцінки				Значення показника маркетингової привабливості
	Місткість цільового сегменту		Темпи зростання сегменту		
	a_{vi}	I_{vi}	a_{ti}	I_{ti}	
ТПА	0,7	0,2	0,3	0,2	0,2
АБППС	0,76	1	0,24	1	1

ТПА – телепередавальні антени; АБППС – автономна багатофункціональна приймально-передавальна станція

Вихідні дані для розрахунку:

1. Вірогідність сприятливих та несприятливих подій для кожного i -того інноваційного проекту з коригуванням на термін окупності і обсяг інвестицій кожного проекту(чим більше потреба в коштах для інвесторів і вище термін окупності, тим ризикованіший проект).
2. Критичне значення, відносно якого визначається рівень ризиковості проекту:

$$r_g = \sum_{i=1}^n (p_i \cdot r_i)$$

де p_i - вірогідність i -того результату(найбільш сприятливий і несприятливий);
 r_i - результат i – тої події.

$$\text{Var} = \sum_{i=1}^n (r_i - r_g)^2$$

$$\sigma = \sqrt{\text{var}}$$

$$Z_i = \frac{|r_{kp} - r_g|}{\sigma}$$

Ранжирування проектів за ступенем значущості при умові:
 $Z \rightarrow \min$ та $J_i \rightarrow \max$

Рис. 2. Алгоритм розрахунку рівня ризику

До уваги вибрані наступні види ризиків: виробничі, комерційні, фінансові і організаційні, які грають не останню роль при ухваленні рішень [8]. Для кожного проекту передбачені початкові умови, що відповідають даним і дозволять розрахувати вірогідність досягнення заданого рівня критичності визначеним коефіцієнтом.

При формуванні даних початковий рівень визначався виходячи з обліку усіх можливих ризиків, що мають місце в кожній конкретній ситуації, тому початково в більш складному проекті і вірогідність несприятливого результату вища.

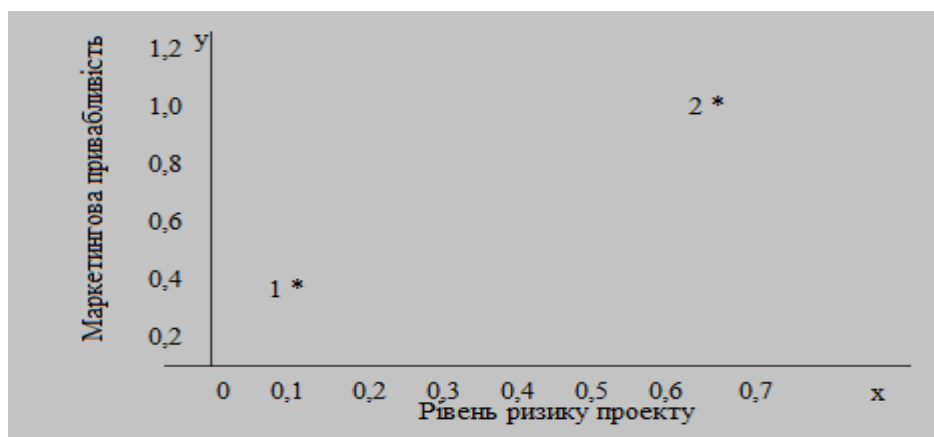
У табл. 2 наведено результати розрахунків кількісних показників рівня ризику для обох проектів. В якості початкових даних було взято дві події: найбільш сприятлива і несприятлива, яка визначається рівнями вірогідності: P_{i1} і P_{i2} , а в якості результатів r_{i1} і r_{i2} — обсяги продажів, відповідні цим подіям.

Таблиця 2

Кількісна оцінка проектних ризиків

Назва проекту	Вихідні дані для розрахунку				r_e	var	σ	z
	P_{i1}	P_{i2}	r_{i1}	r_{i2}				
ТПА	0,9	0,1	39,4	0,68	35,53	1221,5	34,9	0,11
АБППС	0,7	0,3	190	39,4	144,82	4763	69	0,65

Порівнюючи результати оцінки ризиків обох проектів, приходимо до висновку, що менш ризикованим можна назвати проект «Телепередавальні антени», але ураховуючи той факт, що модульні станції – проект більш складний і це вимагає додаткової кооперації і залучення інших учасників, рівень ризику був запланований більш вищим. В якості критичних значень, відносно яких розраховувався показник Z, були взяті значення прогнозованих обсягів продажів, відповідних рентабельності, яка дорівнює 20 % для обох проектів. Найбільша величина відхилення від критичного значення відмічена у проекті АБППС. Порівняння двох проектів проводилося за двома критеріями, значення яких були визначені раніше: показник маркетингової привабливості і рівня ризику проекту. На рис. 3 відображені результати порівняльної оцінки обох проектів.



**Рис. 3. Порівняльна оцінка проектів:
 1 – проект «Телепередавальні антени»; 2 – проект «Модульні станції»**

На осі «х» знаходяться значення показника – рівень ризику проекту, а на осі «у» – маркетингова привабливість проекту. Поступаючись за рівнем ризику проекту «Телепередавальні антени» майже в 6 разів, проект «Модульні станції» є привабливішим з позиції перспективності ринку, одним з сегментів якого є модульні станції. Показник маркетингової привабливості проекту «Модульні станції» в 3 рази вищий, ніж у випадку з проектом «Телепередавальні антени». Підприємству доцільно розробити план заходів щодо зниження рівня ризику, оскільки все-таки найбільш перспективним буде проект «Модульні станції», який відкриває для підприємства новий привабливіший сегмент.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі аналізу результатів проведених аналітичних досліджень можна зробити наступні висновки:

– з точки зору економічної доцільності перспективним для підприємства слід рахувати репозиціонування з сегменту «Телепередавальні антени», в якому продукція має низьку конкурентоспроможність, в сегмент «Модульні станції», привабливість якого перевершує у декілька разів. В цьому випадку витримується головний ринковий норматив конкурентоспроможності – ціна, яка, як показник, в першу чергу визначає частку ринку;

– проект «Модульні станції» є більш ризиковим, оскільки його реалізація несе різні види ризиків, в першу чергу, організаційні. На початковому етапі аналіз ринку постачальників комплектуючих дав

змогу визначити виробників, які могли б брати участь в цьому проекті, адже від правильно спланованої організації роботи над цим проектом залежить і рівень ризику;

– у цій ситуації перед підприємством стоїть вибір стратегії концентричної диверсифікації, змістом якої є інтенсифікація продажів основного виробу за рахунок реалізації нової для підприємства профільної продукції.

Бібліографічний список

1. Воловиков Б. П. Применение комплексного подхода к формированию корпоративной стратегии / Б. П. Воловиков // Практический маркетинг. – 2010. – № 9 (163). – С. 32-36.
2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен ; [пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова]. – СПб. : Питер, 2006. – 800 с.
3. Яшева Г. А. Эффективность маркетинга: методика, оценки и результаты / Г. А. Яшева // Практический маркетинг. – 2003. – № 8. – С. 58-65.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия (Теория и практика менеджменту) / И. Ансофф ; [пер. с англ. С. Жильцова ; под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 2003. – 414 с.
5. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний / Дж. Ленсколд ; [пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова и М. А. Карлика]. – СПб. : Питер, 2005. – 272 с.
6. Маркетинг менеджменту / [Під ред. Л. В. Балабановой] – Донецьк : ДонГУЭТ, 2001. – 594 с.
7. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 1999. – 400 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2002. – 496 с.

Анотація

У статті розглядаються питання оцінки внутрішнього потенціалу підприємства, що включають оцінку маркетингової привабливості цільового сегменту і рівня ризику. Проаналізовано цільовий сегмент з урахуванням впливу зовнішніх чинників та запропоновано матрицю оцінки маркетингової привабливості цільового сегменту, що дозволяє обґрунтувати вибір стратегії диверсифікації промислового підприємства.

Ключові слова: маркетингова привабливість, цільовий сегмент, рівень ризику, стратегія диверсифікації, факторний аналіз.

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы оценки внутреннего потенциала предприятия, которые включают оценку маркетинговой привлекательности целевого сегмента и степени риска. Проанализирован целевой сегмент с учетом степени влияния внешних факторов и предложена матрица оценки маркетинговой привлекательности целевого сегмента, что позволит обосновать выбор стратегии диверсификации промышленного предприятия.

Ключевые слова: маркетинговая привлекательность, целевой сегмент, степень риска, стратегия диверсификации, факторный анализ.

Annotation

In the article the questions of estimation of internal potential are affected enterprises which include the estimation of marketing attractiveness of having a special purpose segment and risk level. A having a special purpose segment is analysed taking into account influence of external factors and the matrix of estimation of marketing attractiveness of having a special purpose segment is offered, that allows to ground the choice of strategy of diversification of industrial enterprise.

Key words: marketing attractiveness, having a special purpose segment, level of risk, strategy of diversification, factor analysis.

**Непочатенко В.А.,
д. ф.-м. н., доцент,
завідувач кафедри математики,
Білоцерківський національний університет**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми. Вітчизняний сільськогосподарський ринок на сучасному етапі стрімко розвивається і є одним із найбільших у світі. Його зростання складає 30-35% на рік. Нині в сільському господарстві зайнято близько 35% працівників матеріального виробництва та зосереджено більше ¼ всіх виробничих засобів. Частка сільського господарства в структурі ВВП країни складає майже 15% і поступово продовжує зростати. Питома частка капітальних інвестицій у галузь сільського господарства становить 10% в загальному обсязі інвестицій в економіку України.

Обсяг імпорту продукції сільського господарства у 2010 році склав 5,7 млрд. дол., що на 0,8 млрд. дол. більше, ніж у попередньому році. У вартісній структурі імпорту країни частка цієї продукції становить 9,4%. 9,9 млрд. дол. сільськогосподарської продукції у 2010 році було експортовано, що складає 19% вартості експорту України. В цілому експортний потенціал вітчизняного сільського господарства складає не менше 40 млрд. дол. щорічно. Проте, високі темпи зростання пов'язані не тільки із зростанням платоспроможності населення і успішним розвитком агропродовольчого сектора, а із чинниками зростання цін.

Безумовно, в таких умовах виникає необхідність державного втручання в розвиток вітчизняного сільськогосподарського ринку. При цьому ефективність роботи органів управління багато в чому залежать від якості і кількості інформації про стан ринку, тенденцій його розвитку і чинників впливу. Комплексне дослідження ринку сільськогосподарської продукції є необхідною передумовою формування стратегії і тактики його розвитку. Отже, виникає питання більш детального розгляду і уточнення деяких методологічних основ дослідження ринку сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато які з аспектів проблем досліджень та вивчення економічної кон'юнктури знайшли своє відображення в дослідженнях закордонних і вітчизняних вчених-економістів: Котлера Ф., Еванса Р. Дж., Бермана Б., Маршалла А., Соловйова Б. А., Абрамшвілі Г. П., Зав'ялова П. С., Ноздрьової Р. Б., Цигічко Л. І., Туган-Барановського М. І., Кондрат'єва Н. Д., Нікітіна С. П., Левшина Ф. М., Піскоппеля Ф. Г., Голубкова Є. П., Герасимчука В. Г., Пономаренка В. С., Ременяк І. В., Гриньової В. М., Перерви П. Г., Войчака А. В., Кардаша В. Я. та ін.

Але для вітчизняних аналітиків ринку дослідження кон'юнктури ринку залишаються незавершеним напрямком. На сьогодні практично відсутні роботи, в яких були б комплексно розглянуті теоретичні та практичні сторони організації досліджень кон'юнктури ринку в умовах специфічних особливостей розвитку економіки України.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз методологічних засад організації процесу та принципів побудови дослідження кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що комплексне дослідження ринку сільськогосподарської продукції часто отожднюється із аналізом його кон'юнктури. Безумовно, вони є взаємообумовлені і тісно взаємопов'язані. Проте, на наш погляд, комплексне дослідження, хоча і ґрунтується на кон'юнктурному аналізі є значно ширшим поняттям.

Комплексне дослідження включає збір, аналіз, оцінку та інтерпретацію даних про стан, тенденції і перспективи розвитку сільськогосподарського ринку в цілому та окремих його елементів зокрема, у тому числі й про стан його кон'юнктури. Кон'юнктурний аналіз ринку дає загальну якісну характеристику його стану (сприятлива або несприятлива кон'юнктура) і визначає кількісні параметри його попиту і пропозиції. Окрім цього, комплексне дослідження включає аналіз конкурентного середовища, ринкової інфраструктури та інституціональної структури ринку, оцінку оптимального територіального розміщення суб'єктів ринку, міжгалузевих і міжтериторіальних обмінів, а також оцінку ефективності управлінських рішень повноважних органів відносно розвитку цього ринку.

Важливим методологічним питанням комплексного дослідження сільськогосподарського ринку є визначення його принципів і послідовності виконання дослідницьких операцій. Аналіз підходів різних авторів, що займаються питаннями дослідження ринку, показав, що серед них є деякі відмінності. Так, наприклад, Ю. Н. Мошин і А. Ю. Мошин вважають, що «висока результативність роботи з питань вивчення кон'юнктури, проблем і тенденцій розвитку ринку можлива тільки при дотриманні принципів

ціленаправленості, комплексності, систематичності» [1, с. 43].

Безумовно, важливість цих класичних принципів безперечна та їх використання при здійсненні комплексного дослідження ринку сільськогосподарської продукції є обов'язковою умовою. Проте, для забезпечення результативності такого дослідження очевидним є використання чинників, які характеризують специфіку галузевого ринку.

Інші науковці до принципів організації кон'юнктурного аналізу ринку відносять такі: науковість; системність; комплексність; оперативність, гнучкість і перспективність, ефективність [2, с. 30].

Зазначимо, що позитивним моментом у цьому підході, на нашу думку, є розширений перелік принципів, а також розмежування принципів системності та комплексності. При цьому відсутність таких принципів, як цілеспрямованість і систематичність є істотним недоліком цього підходу.

Цікавою є позиція А. С. Новоселова, який виділив у якості початкових методологічних принципів економічної діагностики ринків такі: системний і динамічний підходи, урахування регіональних особливостей та науково-технічного прогресу в розвитку ринків [3, с. 80]. Позитивними моментами цього підходу, на нашу думку, є виділення принципів динамічного підходу і урахування регіональних особливостей. Їх використання при здійсненні комплексного дослідження сільськогосподарського ринку дозволить більш детально визначити тенденції його розвитку і чинники впливу, що визначаються тимчасовими періодами і територіальними аспектами. Проте, у цьому підході, як і в попередньому, відсутні принципи цілеспрямованості і систематичності, а також принцип системності, який об'єднаний із принципом комплексності. Крім того, виділення принципу інноваційного розвитку, на нашу думку, є зайвим, оскільки він є одним із факторів динамічного підходу, який впливає на розвиток ринку сільськогосподарської продукції.

Отже, узагальнення та оцінка підходів різних авторів є доцільною для використання наступної системи методологічних принципів комплексного дослідження продовольчого ринку: цілеспрямованості, комплексності, системності, систематичності, об'єктивності, динамічності, урахування територіальних особливостей, ефективності.

Принцип цілеспрямованості вказує, що увесь комплекс досліджень має бути спрямований на вирішення конкретних завдань, а виконання цієї умови дозволяє відкидати зайву інформацію. Цілеспрямованість комплексного дослідження ринку сільськогосподарської продукції та продовольства має досить складну структуру. Слід відмітити, що мета дослідження полягає в характеристиці існуючого стану, поясненні причин ситуації, що склалася, або прогнозі майбутнього стану та конкретні його завдання залежать від того, хто є споживачем результатів дослідження. У свою чергу, рівень і склад користувачів інформацією залежать від того, ринок якого рівня досліджується (світовий, національний, регіональний або місцевий).

Зауважимо, що при детальному розгляді цілей дослідження світового ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, основними користувачами інформацією про тенденції його розвитку можуть виступати міжнародні організації, органи влади окремих країн і транснаціональні агропродовольчі корпорації.

Головною метою дослідження світового ринку сільськогосподарської продукції для міжнародних організацій виступає оцінка продовольчої безпеки у світі. Нині налічується декілька десятків міжнародних організацій, що займаються проблемою продовольчої безпеки. Провідними серед них є: Продовольча і сільськогосподарська організація – ФАО, Світова продовольча програма, Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку, Всесвітня продовольча рада, підзвітна Генеральній Асамблеї через Економічну і соціальну Раду ООН. Усі ці міжнародні організації функціонують під егідою ООН [4, с. 15].

При цьому організація ФАО, організаційні принципи роботи якої були створені ще у 1943 р. на Міжнародній конференції з питань продовольства в американському місті Хот-Спрінгсі, нині об'єднує понад 190 країн. Метою цієї організації виступає ліквідація голоду у світі, поліпшення раціону харчування і підвищення життєвого рівня людей, удосконалення виробництва, переробки, збуту і розподілу продуктів харчування, сприяння розвитку світової економіки.

На підставі аналізу світового сільськогосподарського ринку ФАО розробляє та реалізує програми і рішення, які спрямовані на:

- створення продовольчих резервів – національних, але за координації їх з боку ФАО;
- надання економічної допомоги у виробництві продовольства і будівництві сховищ в країнах, що розвиваються;
- встановлення глобальної інформаційної системи з питань виробництва і торгівлі продовольством;
- забезпечення регулярних міжурядових консультацій з питань світової продовольчої безпеки.

Слід зазначити, що функції спостереження і збору інформації з проблем розвитку світового ринку в цій організації покладені на Комітет з продовольчої безпеки Ради ФАО. Спільно з іншими міжнародними організаціями і фондами ФАО періодично організовує конференції та інші міжнародні наради з питань харчування та продовольства.

Світова продовольча програма, в діяльності якої беруть активну участь ООН і ФАО, починала здійснюватися як трирічний експеримент в 1962 р., а з 1965 р. стала постійно діючою. Суть цієї

програми полягає у формуванні під егідою ООН резервного продовольчого фонду, з якого безоплатно або на пільгових умовах повинна здійснюватися передача продовольства в країни, що відчувають гостру продовольчу необхідність [5].

На сучасному етапі утворилася велика кількість міжнародних продовольчих організацій регіонального типу. Так, одним із завдань Ради співпраці держав Персидської затоки є їх самозабезпечення продовольством. Між країнами АСЕАН також підписана угода про регіональну продовольчу безпеку. У Латинській Америці функціонує Міждержавний комітет з регіональної продовольчої безпеки. Держави Карибського басейну, що гостро відчувають нестачу продовольства, об'єдналися в продовольче співтовариство КАРИКОМ, створили продовольчу корпорацію і розробили план, що включає узгоджені дії щодо виробництва і розподілу основних видів продовольства [6].

Окрім оцінки продовольчої безпеки у світі, метою дослідження світового ринку сільськогосподарської продукції та продовольства для міжнародних організацій є також оцінка ефективності міжнародних продовольчих зв'язків для усунення економічного і політичного тиску на уряди малозабезпечених країн.

Відповідно, досягнення цілей дослідження світового ринку сільськогосподарської продукції та продовольства зумовлює необхідність вирішення таких завдань, як: визначення і кількісна оцінка чинників впливу; аналіз ефективності агропродовольчої політики світу і окремих країн, а також виробництва і реалізації окремих видів продовольства тощо.

Безумовно, кон'юнктура світового ринку сільськогосподарської продукції та продовольства і тенденції його розвитку, представляють великий інтерес для окремих країн. На основі цієї інформації держави визначають напрями продовольчої експортно-імпоротної політики, а також приймають рішення про державну підтримку або посилення умов виробництва і реалізації окремих видів продуктів харчування.

Отже, основна мета дослідження світового ринку сільськогосподарської продукції та продовольства окремих країн та тенденції, що полягають у визначенні, прогнозі попиту і пропозиції основних видів продовольства спонукає до визначення його основних завдань:

- порівняльна оцінка рентабельності виробництва і реалізації окремих видів продовольства у різних країнах;
- оцінка якості продуктів харчування у різних країнах;
- оцінка платоспроможного попиту на окремі види сільськогосподарської продукції;
- аналіз конкурентного середовища на світових ринках сільськогосподарської продукції та продовольства.

Особливий інтерес дослідження світового ринку сільськогосподарської продукції та продовольства представляє для транснаціональних продовольчих корпорацій. На основі результатів дослідження ринку ТНК приймають рішення про організацію виробництва тих або інших продуктів харчування у тих регіонах, де їх можна отримати із найменшими витратами, а продати там, де можна отримати найвищий прибуток [7].

Отже, під час дослідження світового ринку сільськогосподарської продукції та продовольства його основними завданнями для транснаціональних продовольчих корпорацій можуть виступати наступні: аналіз цін на сільськогосподарську продукцію у різних країнах; оцінка собівартості виробництва продуктів харчування у різних країнах; оцінка доцільності територіального розміщення підприємств корпорації та оптимальності масштабів виробництва тощо.

Зауважимо, що слід виділити ще одну групу користувачів результатами досліджень ринку сільськогосподарської продукції та продовольства усіх рівнів – це науково-дослідні та освітні установи. Метою досліджень для них виступає дослідження закономірностей розвитку ринку сільськогосподарської продукції та продовольства в цілому і окремих його елементів для розробки теоретичних основ і методичних рекомендацій.

Але, незалежно від користувачів, цілі дослідження ринку сільськогосподарської продукції та продовольства повинні відповідати вимогам несуперечності й досяжності, а також іншим принципам.

Принцип комплексності означає, що дослідження ринку агропродовольчої продукції має бути усебічним, тобто охоплювати усі елементи і чинники, що впливають на його розвиток. При цьому необхідно ураховувати, що розвиток сільськогосподарського ринку певної території залежить не лише від внутрішніх, але й від зовнішніх чинників.

Досить близьким за значенням є принцип системності, який крім всебічності, розглядає ринок сільськогосподарської продукції та продовольства як складну сукупність взаємопов'язаних елементів. Рівень розвитку ринку сільськогосподарської продукції та продовольства тієї або іншої території залежить не лише від наявності цих елементів, але і від вдалого або навпаки їх поєднання, взаємного розміщення, що впливає на ефективність розвитку.

Більше того, принцип системності дослідження сільськогосподарського ринку певної території розглядає його як сукупність ринків нижчого рівня (наприклад, світовий сільськогосподарський ринок складається із зональних і національних ринків, а національний – із регіональних) або складової частини ринку сільськогосподарської продукції та продовольства вищого порядку (наприклад, місцевий сільськогосподарський ринок є елементом регіонального ринку).

Систематичність проведення досліджень ринку агропродовольчої продукції допускає їх безперервність, що дозволяє своєчасно відслідковувати зміни, що відбуваються. Більше того, цей принцип орієнтує на організованість і планомірність проведення досліджень, із визначенням основних етапів, часу проведення, відповідальних осіб за окремі види робіт, що дозволяє контролювати процес здійснення дослідження.

Принцип динамічності припускає дослідження сільськогосподарського ринку в його постійному розвитку: з урахуванням минулих тенденцій, що сформувалися і нової економічної ситуації. Дослідження ринку за декілька років дозволяє виявити основні закономірності його розвитку. При цьому необхідно зазначити, що формування ринку сільськогосподарської продукції та продовольства в нашій країні почалося не лише з моменту початку економічних реформ. Він існував завжди, але характеризувався різними станами (із плановим розподілом товарних потоків, дефіцитний, вільний та ін.). Тому ретроспективний аналіз ринку аг продовольчої продукції є однією з необхідних умов його комплексного дослідження [8].

Крім того, наслідування принципу динамічності під час дослідження агропродовольчого ринку вимагає урахування постійних змін усіх чинників, що впливають на його розвиток, у тому числі і науково-технічного прогресу. Його досягнення скорочують тривалість життєвого циклу товарів, замінюючи їх досконалішими, підвищують вимоги споживачів до якості продукції і процесу продажів, змінюють технології виробництва, упаковки, зберігання, реалізації тощо.

На сучасному етапі розвитку ринку сільськогосподарської продукції та продовольства з'являються більш прогресивні технології товароруху товару, прискорюється процес механізації й автоматизації навантажувально-розвантажувальних робіт у сфері оптової торгівлі, розвивається тарно-контейнерне господарство, автоматизуються процеси сортування, упаковки і відвантаження товарів. Загальна інформатизація і комп'ютеризація значно розширює можливості торговельно-комерційної діяльності. У великих містах придбати продукти харчування можна не виходячи з будинку, через інтернет-магазини.

Зауважимо, що інноваційний розвиток впливає і на сам процес дослідження ринку та вдосконалює технології збору, обробки, передачі і зберігання інформації. На сучасному етапі спостерігається поява високотехнологічної інформаційно-обчислювальної системи, що включає сучасні інформаційні технології, програмно-технологічні і телекомунікаційні засоби, що забезпечують можливість формування статистичного інформаційного ресурсу і оперативного доступу до нього. У сфері збору даних здійснюється модернізація існуючого програмного забезпечення для введення паперових форм статистичної звітності, впровадження методів і засобів збору даних у електронній формі безпосередньо з підприємств, використання засобів автоматизованого введення даних шляхом сканування, розробка спеціалізованих засобів введення даних при моніторингу ринку агропродовольчих товарів.

Однак, процеси розвитку ринку сільськогосподарської продукції та продовольства розвиваються неоднаково на різних територіях, що і зумовлює необхідність урахування принципу територіальних особливостей при проведенні досліджень. Цей принцип припускає, що під час дослідження кон'юнктури ринку необхідно враховувати особливості кожного територіально-адміністративного утворення (промислова або аграрна орієнтація, міська або сільська місцевість, економічно розвинена територія або територія, що розвивається).

Висновки з проведеного дослідження. На формування кон'юнктури сільськогосподарської продукції та продовольства в регіонах країни істотний вплив мають такі чинники: природно-географічні особливості; національні і культурні особливості харчування; економічна структура регіону; чисельність населення; рівень доходів населення та ін.

Погоджуємося із думкою про те, що певні особливості розвитку мають ринки агропродовольчої продукції прикордонних регіонів, оскільки через територіальну близькість з іншими державами вони можуть формувати асортимент продовольчих товарів за рахунок більш дешевших і якісніших імпортованих продуктів.

Безперечно, національні і культурні особливості харчування населення тих або інших регіонів, зумовлюють особливості формування асортиментної структури ринку. Цей також чинник може впливати на рівень споживання на душу населення за окремими видами продуктів харчування.

Економічна структура регіону, як правило, визначає рівень його розвитку. Слід зазначити, що в економічно розвинених регіонах спостерігається більш інтенсивний розвиток сільськогосподарського ринку. У таких регіонах відзначається вищий економічний потенціал ринкової інфраструктури та рівень споживання продуктів харчування на душу населення. Проте, до таких регіонів, найчастіше, відносять території, що мають індустріальну орієнтацію і характеризуються низьким рівнем продовольчої самозабезпеченості.

Рівень економічного розвитку регіону впливає і на два інших фактора. Економічно розвинені регіони найпривабливіші для проживання і характеризуються вищими доходами населення.

Принцип об'єктивності допускає при проведенні досліджень ринку сільськогосподарської продукції та продовольства є орієнтація не на минулий досвід та інтуїцію, а на врахування об'єктивних законів розвитку економіки і суспільства в цілому. Згідно з цим принципом, будь-яке дослідження повинно містити об'єктивні чинники, зв'язки і залежності.

Принцип ефективності тісно пов'язаний із усіма попередніми принципами. Якщо реалізація принципу системності пов'язана з аналізом і узагальненням значних інформаційних масивів різної спрямованості, що збільшує витратну складову аналітичних робіт, то принцип цілеспрямованості сприяє раціоналізації таких витрат за рахунок виключення непотрібної інформації. У цілому, наслідування принципу ефективності зорієнтовує на економію витрат ресурсів при проведенні досліджень із рахуванням вимог до обсягів та якості інформації.

Бібліографічний список

1. Батир Ю. Г. Моніторинг ринку сільськогосподарської продукції / Ю. Г. Батир, С. О. Гримблат // Економічний простір. – 2009. – № 22/2. – С. 131-136.
2. Мошин Ю. Н. Анализ конъюнктуры потребительского рынка : [учебное пособие] / Ю. Н. Мошин, А. Ю. Мошина. – М. : Изд-во УРАО, 2004. – 168 с.
3. Скопина И. В. Маркетинговый анализ на основе экономико-математических методов: в 7 частях : [учебное пособие] / И. В. Скопина, А. Ф. Рогачев. – Киров : Изд-во ВятГУ, 2003. – 180 с.
4. Новоселов А. С. Региональный потребительский рынок. Проблемы теории и практики / А. С. Новоселов ; [отв. ред. В. В. Кулешов]. – Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. – 364 с.
5. Гойчук О. І. Продовольча безпека : [монографія] / О. І. Гойчук. – Житомир : Полісся, 2004. – С. 15.
6. Організація Об'єднаних Націй в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://un.org.ua>
7. Довгань В. М. Право Світової організації торгівлі. Вступ України до СОТ / В. М. Довгань. – К. : КНТ, 2009.
8. Дерев'яненко Т. Є. Маркетинговий аналіз кон'юнктури товарного ринку / Т. Є. Дерев'яненко // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 3. – С. 35-37.

Анотація

Розглядаються методологічні засади організації процесу дослідження кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції. Розглядаються принципи побудови дослідження внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: кон'юнктура, сільськогосподарська продукція, принципи дослідження.

Аннотация

Рассматриваются методологические основы организации процесса исследования рынка сельскохозяйственной продукции. Рассматриваются принципы строения исследования внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: конъюнктура, сельскохозяйственная продукция, принципы исследования.

Annotation

The methodological framework of the process of market research of agricultural products. The principles constructed study of the internal market of agricultural products.

Key words: conditions, agricultural production, principles of research.

УДК 005:640.43.001.76

*Найдюк В.С.,
перший заступник Голови
правління-фінансовий директор,
Група компаній «Грінко»*

ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Постановка проблеми. Сучасна практика ведення будь-якої економічної діяльності свідчить, що підприємства з метою зміцнення своїх конкурентних позицій на ринку та формування ефективного плану розвитку достатньо часто мають вдаватися до певних інноваційних змін. Це, а також необхідність забезпечення переходу економіки України до реалізації моделі науково-технічного та інноваційного розвитку, згідно з Законом України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [5], обумовлюють доцільність дослідження проблематики створення передумов для впровадження ефективних інновацій на українських підприємствах, у тому числі і тих, діяльність яких прямо чи опосередковано пов'язана зі сферою ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблеми інноватики відображені в численних публікаціях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Серед зарубіжних науковців цю проблему розробляли Й. Шумпетер, Г. Менш, Б. Твіс, К. Фрімен, Р. Фостер, А. Кляйнкнехт, Е. Менсфілд, Р. Уотерман, А. Анчишкіна, С. Ільєнкова, А. Пригожин та інші. В Україні питаннями інноваційного розвитку як на рівні підприємств, так і економіки в цілому займались Ю. Бажал, В. Василенко, В. Геєць, В. Грінюв, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, І. Павленко, Л. Федулова та інші. Останнім часом окремі аспекти інноваційного розвитку сфери ресторанного господарства та оцінювання ефективності інноваційної політики підприємств цього виду діяльності висвітлювалися у працях Г. П'ятницької, О. Григоренко [7], О. Борисової [2]. Проте комплексне дослідження інноваційних змін, що впливають на результати управління підприємствами ресторанного господарства (РГ), до цього часу не проводилось.

Постановка завдання. Основною метою даного дослідження є виявлення інноваційних змін, що впливають на розвиток підприємств РГ, та розробка методичних рекомендацій щодо вибору найбільш прийнятних для різних типів цих підприємств інновацій.

Відповідно до визначеної мети було поставлено ряд завдань. По-перше, класифікуючи інновації, встановити їх переваги з точки зору розвитку підприємств РГ та розробити і обґрунтувати рекомендації щодо їх реалізації на підприємствах РГ; по-друге, уточнити сутність поняття «інновації в системі управління підприємствами ресторанного господарства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше в економічній літературі поняття «інновація» було використано ще у 1912 р. Й. Шумпетером у книзі «Теорія економічного розвитку» [13]. Під цим поняттям, яке Й. Шумпетер назвав «нова комбінація», було запропоновано розуміти іншу якість засобів виробництва, що досягається не шляхом дрібних покращань старого устаткування або наявної організаційної системи, а з'являється поруч з ними, через введення нових засобів виробництва або систем його організації. Нині ж поняття «інновація» (від англ. «innovation» – новаторство чи введення чогось нового) застосовується до всіх змін у виробничій, науково-дослідній, фінансовій, управлінській та іншій діяльності сучасних підприємств. При цьому різні науковці [1; 3; 8; 11; 13 та ін.] виділили цілий ряд ознак (фактороощадність, тип новизни на ринку, глибина змін, спосіб впровадження тощо), за якими можна проводити класифікацію інновацій.

Спираючись на зазначені вище розробки, а також враховуючи специфіку діяльності у ресторанному господарстві, вважаємо за доцільне проводити аналіз всіх інновацій у цій сфері під трьома кутами зору: 1) з точки зору всього підприємства РГ (у т.ч. його продукції та політики щодо її просування на ринку, форматів розвитку тощо); 2) з точки зору окремих підрозділів підприємства, де саме реалізуються інновації; 3) з точки зору можливостей запровадження тієї чи іншої інновації на підприємствах різних типів та доступності для пересічних громадян (табл. 1).

Підприємства РГ, як свідчать дані табл. 1, в цілому схильні до найрізноманітніших інноваційних змін (часом близьких до радикальних з точки зору всіх підприємств РГ, як, наприклад, формат «фестиваль-ресторації», а часом таких, які прийнято називати ретро інноваціями; як, наприклад, організація столів «дієтичного харчування»). Водночас наголосимо, що далеко не всі інновації можуть бути реалізовані або взагалі доцільними для підприємств залежно від їх типу та доступності для споживачів. Так, наприклад, на підприємствах закритої мережі РГ, що організують харчування за місцем роботи або навчання неможливо реалізувати інновації з запровадженням послуг кальянокуріння або так званих послуг «корк-фі» (від англ. cork fee), коли споживач приносить вино з собою, а офіціант відкорковує його пляшку за столом. Недоцільно реалізувати у таких типах підприємств (закладів) РГ, як їдальні, буфети, кафе закритої мережі розважальну концепцію і т.п.

Невиправданою (у першу чергу, через неприбутковість) є у загальнодоступній мережі інновація, пов'язана з організацією столів «дієтичного харчування» (особливо коли йдеться про підприємства (заклади) РГ типу «ресторан» та «бар» класів «люкс» і «вищий»).

Таблиця 1

Різновиди інновацій у сфері ресторанного господарства України¹

Назва інновації	Загальна коротка характеристика інновації / Реальний приклад підприємства в Україні, де була реалізована інновація	Імовірні переваги від впровадження інновації	Ринкові можливості впровадження на підприємствах РГ ²	
			Загальнодоступної мережі	закритої мережі
1	2	3	4	5
Інноваційні зміни, що спрямовані на появу нових форматів або концепцій розвитку підприємств (закладів) РГ				
Формат «Кава-шоп» або концепція фреш-кава	Організація підприємств (закладів) РГ, в яких можна дегустувати будь-який кавовий напій та придбати його з собою або скуштувати напій з тільки що обсмаженої та змолотої кави / «Кава-шоп», «КаваЛенд» (м. Київ), «Дім Кави» (м. Донецьк), кав'ярня «Золотий Дукал» (м. Львів)	Відносно нова або абсолютно нова ніша на ринку ресторанного господарства України, що обумовлює перспективні можливості для зростання;	+	±
Чайна концепція або формат «Чайний клуб»	Виведення на ринок підприємств або різновидів закладів РГ-клубів, в яких робиться акцент на церемонії подачі чаю елітних сортів або на дегустуванні чаю та придбанні його з собою / Чайна «Чайний клуб» (м. Київ), «Світ Чаю» (м. Одеса)	Підвищення якості пропозиції в результаті концентрації основної уваги працівників на виробництві однієї асортиментної групи страв	+	±
Формат «Суп-хауз»	Створення підприємства (закладу) РГ, в якому в широкому асортименті представлені всі найкращі супи світових кухонь (хоча у меню є також різноманітні салати, гарніри, рибні та м'ясні страви, кондитерські вироби / «Суп-Хауз» (м. Ялта)		+	+
Розважальна концепція або формат «Фестиваль-ресторація»	Створення підприємства (закладу) РГ з організацією яскравих розважальних заходів (наприклад, показів мод, естрадних шоу) або у поєднанні з наданням різних послуг, що створюють і підтримують творчий настрій у споживачів: музика, кіно, література, художні виставки тощо / Ресторан «Марокана Fashion-Cafe» (м. Київ), кафе «Худграф» (м. Київ), фестиваль-ресторація «Диван» (м. Київ), кафе «Калейдоскоп» (м. Донецьк)	Унікальні або майже унікальні послуги з рекреації та задоволення специфічних уподобань споживачів забезпечують зміцнення позицій на ринку;	+	-
Формат «Кальян-бар»	Створення підприємства (закладу) РГ, в якому крім організації харчування як основна надається послуга з кальянопаління / «Кальян-бар «Слон» (м. Київ), кальянна «НАВІВІ» (м. Одеса), кальянна «Шиша» (м. Одеса)	Стратегічні перспективи для подальшого розширення і / чи ефективного розвитку завдяки стійкому попиту (переважно у молоді)	+	-

Продовження табл.1

1	2	3	4	5
Інноваційні зміни, що спрямовані на появу нових підходів до управління діяльністю підприємств РГ				
Сітєве утворення (створення нової мережі закладів РГ)	Створення під єдиною торговельною маркою у різних регіонах України мережі ресторанів швидкого харчування з національною кухнею та широким асортиментом страв / Мережа «Пузата хата» (у різних містах України)	Ефект економії на масштабі; Економія витрат на рекламу, переваги у процесі просування пропозиції до споживачів;	+	+
	Створення під єдиною торговельною маркою гастрономічно-розважальних закладів, що певним чином відрізняються від існуючих (наприклад, палітрою кухонь і смаків, звичаїв, що популяризуються у закладах РГ, кольорів в дизайні і т.п.) / Мережа «Будинок смаку» (м. Київ)	Імовірне скорочення часу обслуговування; Перспективи зростання за умови позитивного іміджу	+	-
Автоматизація системи управління підприємством (закладом) РГ	Створення спеціальних програмних продуктів, що автоматизують виконання завдань різних підсистем підприємства РГ / наприклад, програма «Сотрас SQL» для калькуляції та складського обліку у мережі фаст-фудів «Йокогама» (м. Одеса), ресторани «Старий ставок» (м. Бородянка), готелі-ресторани «Шотландія» (м. Хмельницький)	Скорочення часу виконання операцій; Підвищення ефективності обліку і контролю; Покращання якості обслуговування	+	±
Сервісний філіал у структурі промислового підприємства	Організація роботи їдалень у складі створеного сервісного філіалу промислового підприємства / компанії / їдальні «Енергосервіс» у структурі компанії «Київенерго» (м. Київ)	Загальне зниження витрат; Отримання соціального ефекту	-	+
Інноваційні зміни, що пов'язані з продукцією РГ та / або її просуванням на ринок				
Організація столів «дієтичного харчування»	Виробництво та реалізація (часом на безоплатній основі для споживачів) дієтичних страв / їдальня Київського національного торговельно-економічного університету (м. Київ)	Зростання попиту; Зміцнення позитивного іміджу підприємства РГ;	-	+
Система знижок	Введення системи знижок (наприклад, за днями і/чи годинами реалізації продукції РГ, для співробітників компанії, залежно від того, що і скільки купує споживач тощо) / їдальня ЗАТ «Оболонь» (м. Київ), ресторан-паб-клуб «Крейзі Дейзі» (м. Київ)	Підвищення ефективності реклами; Отримання соціального ефекту	+	+

Примітки:

1. Вибірка інновацій за результатами досліджень автора протягом 2002-2012 рр.
2. Знак «+» свідчить про наявність можливостей; знак «±» – про можливість реалізації інновації лише за певних умов; знак «-» – про відсутність можливостей для реалізації інновації.

Базуючись на результатах нашого дослідження, пропонуємо застосовувати наступний методичний підхід щодо вибору найбільш прийнятної для підприємства РГ інновації, враховуючи його тип та доступність для споживачів: 1) проведення класифікації інновацій на предмет їх унікальності та внутрішніх можливостей того чи іншого підприємства РГ реалізувати певну інновацію у конкретних умовах зовнішнього середовища. Для цього рекомендуємо скористатися спеціальною матрицею «Унікальність – Внутрішні можливості реалізації інновації підприємством» (рис. 1 а); 2) «відсіювання» тих інновацій, які недоцільно та неприйнятно реалізувати на підприємствах РГ певного типу та доступності для споживачів; 3) вибір інновацій, що можуть бути реалізовані, та визначення переваг і недоліків відібраних для підприємства РГ конкретного типу та доступності для споживачів. При цьому у випадку, коли ця інновація є імітованою, тобто новою для підприємства або певного ринку збуту, але не для сфери РГ в цілому, за основу в процесі оцінювання переваг і недоліків беруть дані щодо реалізації інновації в інших підприємствах РГ. У випадку, коли йдеться про абсолютно унікальну інновацію, в основу визначення переваг і недоліків рекомендуємо покласти прогнозні дані або дані, що базуються на думці експертів-фахівців; 4) оцінювання ризику втрат та корисного ефекту від впровадження інновацій на підприємстві РГ шляхом позиціонування на матриці «Ризику втрат –

Очікуваний корисний ефект» (рис. 1 б); 5) остаточне визначення напрямів інноваційних змін (кількості та видів інновацій) на конкретному підприємстві РГ.

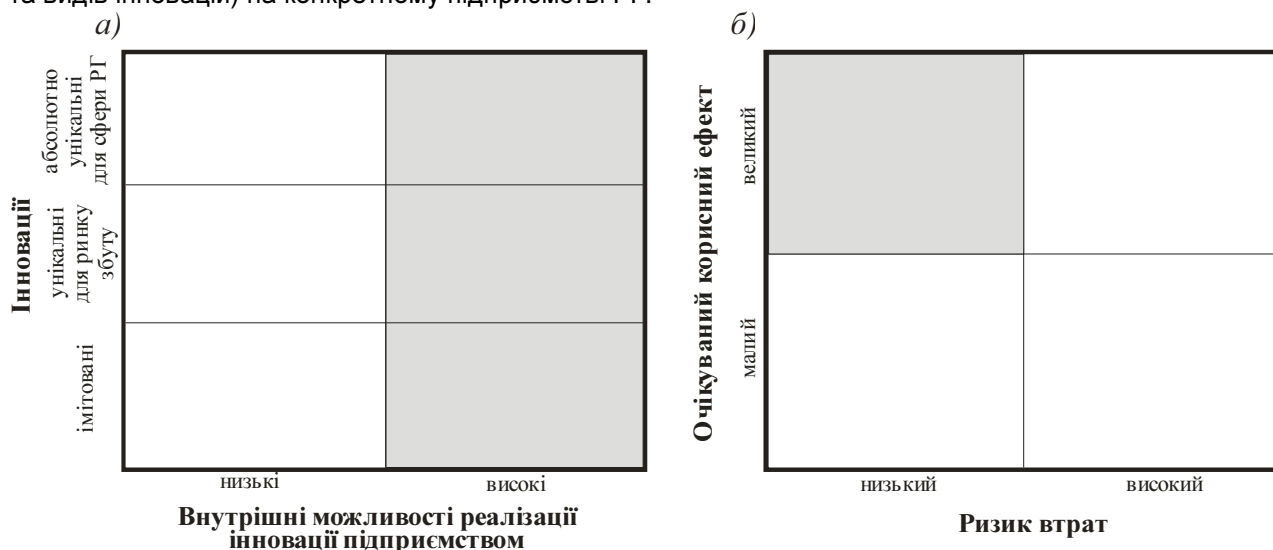


Рис. 1. Матричні моделі: а) «Унікальність – Внутрішні можливості реалізації інновації підприємством»; б) «Ризик втрат – Очікуваний корисний ефект»¹

Примітка: Сірим кольором виділені квадранти матриць, де позиціонуються найбільш прийнятні для певного підприємства (закладу) РГ інновації

Нині на підприємствах (у т.ч. і сфери РГ) у процесі розвитку відбувається величезна кількість різноманітних стихійних змін. Проте, як слушно зауважив С. Повчик [4], впровадження інновацій відбувається лише на тих підприємствах, де проводяться цілеспрямовані зміни, що відповідають обраному напрямку розвитку, зафіксованим результатам, до яких повинні привести ті чи інші зміни, і забезпечуються всі умови, за яких процес перетворень протікає найбільш ефективно. У зв'язку з цим будь-які інновації у системі управління підприємством (незалежно від виду його діяльності) мають бути зваженими та продуманими. Як показали результати проведених нами досліджень, сьогодні в Україні на заводі ефективного впровадженню інновацій на підприємствах РГ, передусім, стоять: неналежна для реалізації інновацій кваліфікація персоналу; відсутність матеріальної мотивації та низькі фінансові можливості підприємства в цілому; опір інноваціям з боку колективу підприємства, що подовжує час їх реалізації.

Досліджуючи більш детально аспекти інновацій в системі управління підприємствами РГ, варто зауважити, що у науковій літературі до цього часу ще немає однозначного трактування поняття «інновації в системі управління підприємством». Наприклад, Л. Прокопишин [6] визначає управлінську інновацію як зміну змісту функцій, технологій і організування процесу управління та методів роботи апарату управління, які підвищують ефективність діяльності підприємства в умовах невизначеного впливу чинників зовнішнього середовища на нього, внаслідок застосування компетенції менеджерів та використання нових інформаційних технологій. Поряд з цим, Л. Чернобай та П. Кишеня [12] запропонували розуміти під «інноваціями в системі управління» сукупність впроваджених і / або вдосконалених організаційно-технічних рішень адміністративного, комерційного та іншого характеру, які обумовлюють зміни у формі реалізації взаємодії та розвитку відносин управління, виражених у законах і принципах менеджменту, а також у меті, функціях, структурі, методах і процесі управління. Отже, якщо Л. Покропишин пов'язує інновації в управлінні підприємствами тільки зі змінами в його адміністративній діяльності, то Л. Чернобай та П. Кишеня – зі змінами як в адміністративній, так і комерційній діяльності. Разом з тим вважаємо, що дані трактування є занадто громіздкими і більш слушну думку щодо визначення сутності управлінських інновацій представив у своїй книзі «Управління персоналом організації» А. Кибанов [10]. Він запропонував розуміти під управлінськими нововведеннями будь-які організаційні рішення, системи, процедури або методи управління, що суттєво відрізняються від практики, що вже склалася на підприємстві, і вперше використовуються у його діяльності.

Водночас, оскільки численні завдання в процесі управління будь-яким підприємством РГ можна об'єднати, звівши до виконання ряду базових управлінських функцій: планування, організації, мотивації та контролю, то, на наш погляд, напрямами можливих інновацій у системі управління підприємством РГ є методи реалізації названих вище функцій, а також способи їх розподілу на підприємстві через організаційні структури управління. Як показали результати проведених нами у 2002–2012 рр. на діючих підприємствах РГ України досліджень, прояв необхідності в управлінських інноваціях, а також їх розповсюдження та дифузія відбуваються саме на рівні методів, що використовуються керівниками підприємств РГ у процесі управління своєю діяльністю та розвитком. Таким чином, підставою для управлінських нововведень є

зміна завдань, які розв'язує підприємство РГ, що, у свою чергу, викликано об'єктивними причинами змін у зовнішньому середовищі його функціонування. При цьому підтримуємо думку Д. Соколова та Є. Юркан [9] щодо складових загального механізму реалізації управлінських інновацій на підприємстві і вважаємо, що на підприємствах РГ він складається з трьох механізмів, що взаємодіють між собою. Це: 1) структурний механізм; 2) механізм прийняття рішень, що дає можливість здійснювати внутрішню та зовнішню селекцію інновацій для підприємства РГ; 3) інформаційний механізм, який забезпечує діяльність двох попередніх механізмів.

Базуючись на вищесказаному, пропонуємо під поняттям «інновації в системі управління підприємством ресторанного господарства» розуміти сукупність впроваджених новацій, що пов'язані з процесом управління як окремими підрозділами, так і підприємством РГ в цілому та впливають на часткове або повне видозмінення системи управління підприємства. Вважаємо, що впровадження управлінських новацій повинно мати, з одного боку, адресний характер, тобто бути орієнтовано на конкретні стратегічні та тактичні цілі підприємства РГ, а з іншого – багатоаспектний, оскільки зміни в одній підсистемі підприємства РГ викликають зміни в інших його підсистемах. Крім того, менеджерам підприємств РГ потрібно чітко усвідомлювати, що процес впровадження новацій є певною мірою конфліктним та ризиковим, оскільки у ході управління, як правило, проявляється фактор невизначеності результату.

Висновки з проведеного дослідження. Згідно з отриманими результатами дослідження, можна зробити такі основні висновки:

- 1) розвиток підприємств РГ тісно пов'язаний з різноманітними інноваційними змінами, у тому числі і такими, які стосуються системи управління на цих підприємствах;
- 2) інновації в системі управління підприємством РГ – це сукупність впроваджених новацій, що пов'язані з процесом управління як підрозділами, так і підприємством РГ в цілому та які певним чином впливають на видозмінення системи управління цього підприємства;
- 3) встановлено, що далеко не всі інновації можуть бути реалізовані або взагалі доцільними для підприємств РГ залежно від їх типу та доступності для споживачів;
- 4) для науково обґрунтованого вибору прийнятної для підприємства РГ інновації рекомендується застосовувати розроблений методичний підхід, в межах якого оцінюється унікальність інновацій, внутрішні можливості реалізації інновацій підприємством, ризик втрат та очікуваний корисний ефект від впровадження інновацій.

Вважаємо, що матеріал даного дослідження в подальшому може бути використаний в процесі розв'язання проблемних аспектів формування інноваційної стратегії підприємства РГ.

Бібліографічний список

1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 265 с.
2. Борисова О. В. Показники ефективності інноваційної політики підприємств ресторанного господарства / О. В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : [зб. наук. праць]. – Харків : ХДУХТ, 2009. – С. 72-77.
3. Инновационный менеджмент : [учеб. для ВУЗов] / [Ильенкова С. Д., Гохберг Л. М., Ягудин С. Ю. и др. ; под. ред. С. Д. Ильенковой]. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 343 с.
4. Повчик С. Инновационный менеджмент в рыночной системе хозяйствования / С. Повчик // Экономика Украины. – 2005. – № 2. – С. 34-36.
5. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки : Закон України від 9 січня 2007 р. № 537. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16>.
6. Прокопишин Л. П. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах / Л. П. Прокопишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 628-633.
7. П'ятницька Г. Сучасні проблеми інноваційного розвитку ресторанного господарства України / Г. П'ятницька, О. Григоренко // Вісник КНТЕУ. – 2005. – № 1. – С. 5-11.
8. П'ятницька Г. Т. Управління підприємством в епоху глобалізму : [монографія] / Г. Т. П'ятницька. – К. : «Логос», 2006. – 568 с.
9. Соколов Д. В. Формирование механизмов организационной поддержки управленческих инноваций / Д. В. Соколов, Е. И. Юркан // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4(24) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23011>.
10. Управление персоналом организации : [учеб. для вузов] / [под ред. А. Я. Кибанова]. – [2-е изд, доп. и перераб.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 638 с.
11. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Хикс ; [пер. с англ.]. – М. : Изд. группа «Прогресс», 1993. – 458 с.

12. Чернобай Л. І. Сутність і специфічні особливості інновацій в системі управління / Л. І. Чернобай, П. Б. Кишеня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investycii.org/investuvanya/konferentsiiji/problemy-formuvanya-ta-rozvytku-inovatsiynji-infrastruktury/sutnist-i-spetsyfichni-osoblyvosti-inovatsij-v-systemi-upravliniya.html>.

13. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер ; [научн. ред. рус. перевода А. Г. Милейковский]. – М. : Прогресс, 1982. – 321 с.

Анотація

Проведено аналіз інновацій у сфері ресторанного господарства та визначено ймовірні переваги від їх впровадження. Уточнено сутність поняття «інновації в системі управління підприємством ресторанного господарства». Розроблені методичні рекомендації щодо вибору найбільш прийнятної інновації для підприємства ресторанного господарства.

Ключові слова: інновація, підприємство ресторанного господарства, система управління, матричні моделі, напрями інноваційних змін, імовірні переваги.

Аннотация

Проведен анализ инноваций в сфере ресторанного хозяйства и определены вероятные преимущества от их внедрения. Уточнена сущность понятия «инновации в системе управления предприятием ресторанного хозяйства». Разработаны методические рекомендации по выбору наиболее приемлемых инноваций для предприятия ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: инновация предприятие ресторанного хозяйства, система управления, матричные модели, направления инновационных изменений, вероятные преимущества.

Annotation

The restaurant trade innovations are analysed and credible advantages from their introduction are determined. Essence of concept «the innovation in management system of the restaurant trade enterprise» is specified. Methodical recommendations of the choice of the most acceptable innovations for the restaurant trade enterprise were created.

Key words: an innovation, restaurant trade enterprise, management system, matrix models, directions of innovative changes, credible advantages.

УДК 339.138:338.48

**Заячківська Г.А.,
к.е.н., доцент, докторант,
Тернопільський національний економічний університет**

МАРКЕТИНГ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ: МІКРО- І МАКРОРІВЕНЬ

Постановка проблеми. Інтеграція України у світовий туристичний простір вимагає ефективного використання маркетингу міжнародних туристичних послуг. Узгодження інтересів та заходів маркетингу туристичних підприємств, підприємств індустрії туризму, їх об'єднань та державних установ і організацій дає можливість ефективно розвивати сферу туризму, спільно розробляти і просувати національний туристичний продукт, забезпечити його конкурентоспроможність. Тому актуальним видається визначення особливостей маркетингу міжнародних туристичних підприємств на мікро- і макрорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам використання маркетингу у сфері туризму присвятили свої праці такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: А. Дурович, Ю. Забалдіна, Д. Ісмаєв, Ф. Котлер, П. Ланкар, Т. Сокол, В. Фрайєр, Л. Шульгіна та ін. Проте, більшість з них приділяють увагу діяльності підприємств на мікрорівні, а макрорівень розглядається виключно як сфера діяльності державних органів у напрямку регулювання діяльності суб'єктів підприємництва.

Постановка завдання. Метою написання статті є визначення особливостей маркетингу міжнародних туристичних послуг на мікро- і макрорівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробляючи стратегію маркетингу міжнародних туристичних послуг, вітчизняні підприємства повинні враховувати те, що туристів цікавить не окрема послуга чи продукт, а сукупність туристичної пропозиції. Відповідно до цього слід виділяти два різних підходи до маркетингу:

—мікрмаркетинг – маркетинг, що реалізується на рівні туристичних підприємств;

—макрмаркетинг – маркетинг, що реалізується об'єднанням кількох різних підприємств туристичної індустрії, тобто відбувається координація їх маркетингової діяльності.

Дослідження мікро- і макромаркетингу у сфері туризму дало змогу встановити, що мікрмаркетинг розвивався паралельно з традиційним маркетингом і предметом його розгляду є окремі туристичні підприємства і підприємства туристичної індустрії; а макромаркетинг формує подальші елементи самостійної теорії маркетингу міжнародних туристичних послуг і приймає до уваги особливості туристичної продукції як такої, що колективно вироблена багатьма підприємствами. Для її збуту підприємства спільно розробляють концепцію маркетингу. У 1971 р. Й. Кріппендорф вперше підняв питання маркетингу різних туристичних сфер або макромаркетингу. «Маркетинг туризму в певному сенсі вийшов з економіки підприємств і отримав частково народногосподарські виміри» [1, с. 21]. Він поєднав маркетинг туризму з особливостями туристичного продукту як результату колективного виробництва. Туристична подорож розглядалася як самостійний, сукупний продукт, вироблений підприємствами туристичної індустрії різних рівнів, для збуту якого різні носії маркетингу у сфері туризму повинні розробити спільну концепцію маркетингу.

Деякі вчені дуже звузили поняття макромаркетингу і розглядають його як особливий вид маркетингу туризму для державних і громадських організацій. Так, В. Дрього розрізняє координований і некоординований маркетинг інституцій міжнародного туризму [2, с. 101], П. Рот наголошує на галузевому маркетингу національних туристичних офісів [3, с. 142], а Л. Шульгіна – на маркетингу державних органів у сфері туризму [4, с. 34]. В американській літературі під макромаркетингом туризму розуміють розгляд з точки зору макроекономіки маркетингових процесів і структур і відповідне втручання держави у ринкові процеси [5, с. 637]. На думку Ф. Котлера, концепція макромаркетингу є «державною концепцією управління економікою на макрорівні» [6, с. 35].

Носіями маркетингу міжнародних туристичних послуг на мікрорівні виступають різні туристичні підприємства, які незалежно одне від одного займаються плануванням заходів маркетингу і спрямовують їх на одні й ті ж цільові групи (рис. 1).

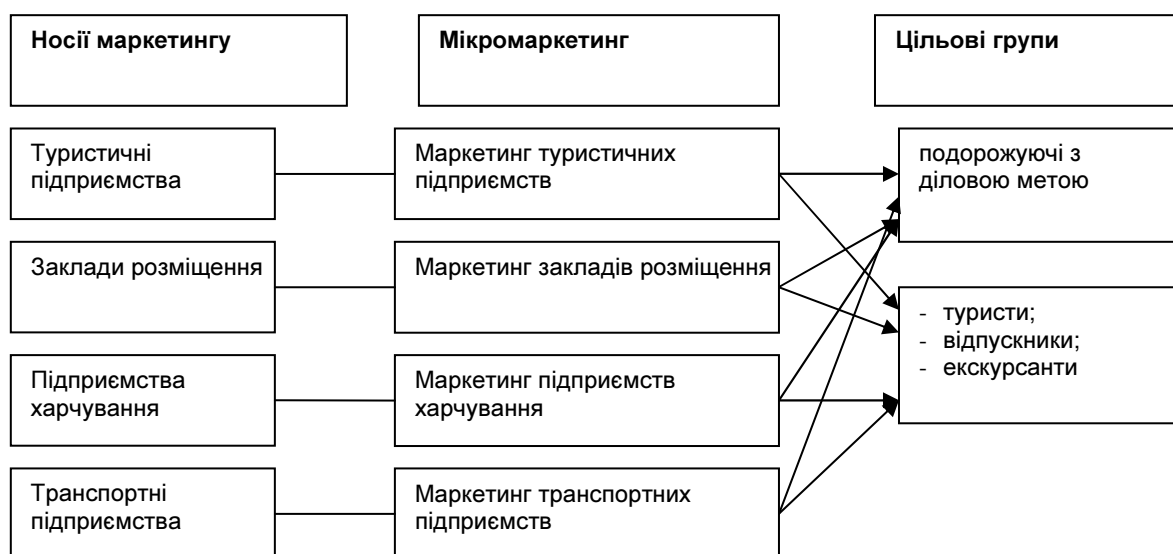


Рис. 1. Мікрмаркетинг міжнародних туристичних послуг

Реалізація механізму маркетингу міжнародних туристичних послуг на мікрорівні передбачає: проведення маркетингових досліджень, вибір стратегії маркетингу, завоювання запланованої частки ринку, розширення асортименту туристичних продуктів і послуг, забезпечення постійного зростання конкурентоспроможності турпродуктів і турпослуг підприємств, ефективне використання інструментів маркетингу, особливо у сфері просування, здійснення маркетингового контролю та ін.

Модель макромаркетингу міжнародних туристичних послуг доводить, що по відношенню до цільових груп необхідна координація заходів, які виходять за внутрішні рамки діяльності підприємства і мають по відношенню до туризму самостійний вимір (рис. 2). На противагу мікрмаркетингу, де маркетинг застосовують у традиціях маркетингового менеджменту і основним його параметром є, насамперед, внутривиробничі фактори впливу діяльності туристичних підприємств, макромаркетинг використовують лише тоді, коли виробничі рішення спрямовано на один або кілька зовнішніх напрямків.

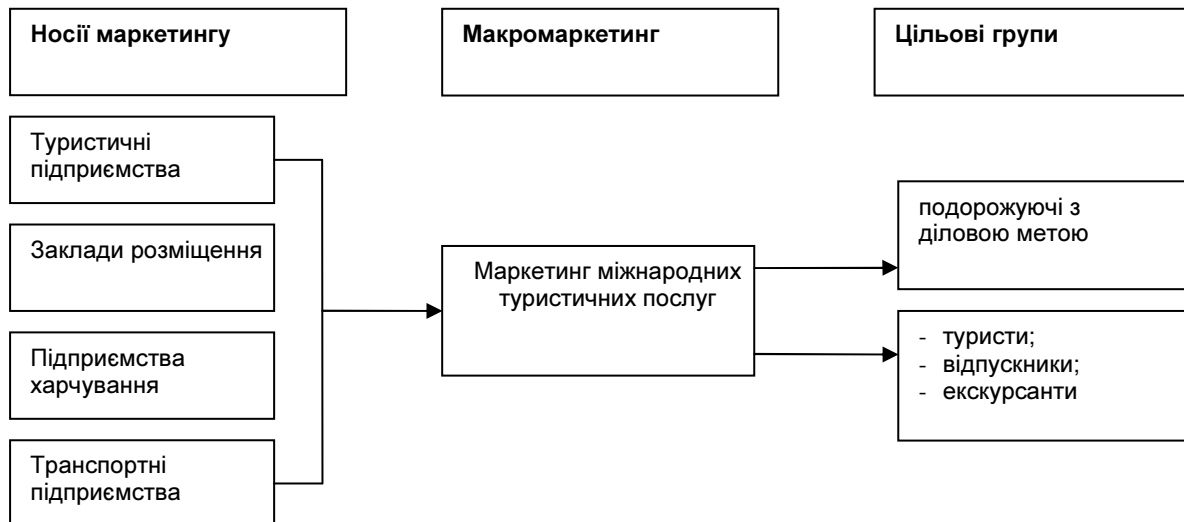


Рис. 2. Макромаркетинг міжнародних туристичних послуг

Основною метою макромаркетингу міжнародних туристичних послуг є розробка конкурентоспроможного національного туристичного продукту та його просування на світовому туристичному ринку.

Носіями макромаркетингу у сфері туризму є перш за все добровільні або установчі об'єднання різних туристичних підприємств чи підприємств туристичної індустрії. Виходячи зі сфери їх діяльності розрізняють локальний, регіональний, національний та міжнародний рівні.

На рівні державних установ неминучим є переплетення маркетингу міжнародних туристичних послуг із завданнями політики у сфері туризму. Останнім часом спостерігається все більший перехід від планування туристичної політики до маркетингової орієнтації у державній сфері. Як зазначає В. Фрайер, туристична політика все частіше розглядається як завдання маркетингу [7, с. 95].

Носіями маркетингу міжнародних туристичних послуг на макрорівні є:

1. Об'єднання підприємств з метою спільного виготовлення рекламних буклетів та проспектів, виставочних стендів, здійснення маркетингу місць та ін. Це найнижчий рівень макромаркетингу в туризмі.

2. Регіональні туристичні організації, які перебирають на себе функції макромаркетингу, наприклад регіональні об'єднання підприємств готельного і ресторанного бізнесу, туроператорів тощо, які співпрацюють з державними органами у сфері туризму. Необхідність узгодження маркетингової діяльності з нижчим і вищим рівнями призводить до обмеження можливостей виконання їхніх функцій, наприклад, визначення цільових груп, асортиментної політики та ін.

3. Організації національного рівня мають схожу структуру з регіональними, але з огляду на маркетинг міжнародних туристичних послуг в їх діяльності спостерігається вертикальна і горизонтальна кооперація. Національні туристичні організації займаються маркетинговим менеджментом на міжнародному рівні. Відзначимо, що національний рівень часто розглядається власне як макрорівень [8, с. 102].

Практика діяльності підприємств туристичної індустрії, їх об'єднань, регіональних та національних організацій у сфері туризму показує, що вони виконують різні функції маркетингу залежно від типу організації (табл. 1) [2, с. 103].

Як бачимо, туристичні організації національного та регіонального рівнів виконують наступні функції:

- проведення маркетингових досліджень на національному рівні;
- розробка маркетингових концепцій з рекомендаціями щодо їх реалізації для підприємств;
- правова та інвестиційна підтримка розвитку туристичної інфраструктури;
- консультаційні послуги з питань реалізації маркетингової концепції;
- допомога в проведенні заходів у сфері реклами та зв'язків із громадськістю;
- створення позитивного іміджу країни, просування країни як привабливого туристичного напрямку для іноземних туристів.

Таблиця 1

Функції маркетингу та їх носії у сфері туризму

Функції маркетингу	Носії маркетингу міжнародних туристичних послуг			
	Підприємство	Об'єднання підприємств	Регіональні організації	Національні організації
Маркетингові дослідження	x	x	x	x
Вибір стратегії розвитку	x	xx	x	x
Визначення цільових груп	x	xx	x	x
Визначення маркетингових цілей	x	xx	x	x
Асортиментна політика: - район відпочинку; - загальна інфраструктура; - інфраструктура закладів відпочинку; - готелі і ресторани; - проведення конференцій і конгресів.	xx	x xx xx xx	xx x x	x x x
Цінова політика	xx	x		
Стратегія рекламної діяльності і стимулювання збуту: - торгова реклама; - іміджева реклама; - стимулювання збуту; - робота з громадськістю.	xx x xx x	x xx xx xx	xx x x	xx x x
Стратегія розподілу: - реалізація; - шляхи збуту.	xx xx	x xx	x x	
Розробка маркетингових планів: - формування пропозиції; - ціноутворення; - реклама/PR; - збут; - координація роботи з ринком.	x xx xx x xx x	xx x x x xx	x x x x	x x
Контроль результатів: - пропозиція; - реклама.	xx x	xx xx	x	x

Примітка: xx – зустрічається, x – рідко зустрічається

4. Міжнародні організації, що існують як на недержавному (IATA), так і на міжурядовому рівнях (ЮНВТО). Більшість міжнародних туристичних організацій на перший план висуває діяльність у сфері туристичної політики, а не маркетингу.

На макрорівні реалізація механізму маркетингу міжнародних туристичних послуг передбачає:

- визначення пріоритетних видів національного туристичного продукту;
- здійснення заходів по активізації в'їзного туризму, у т.ч. просуванню національного туристичного продукту;
- сприяння сталому розвитку туризму;
- реалізацію Концепції розвитку туризму і курортів в Україні;
- сприяння подальшому розвитку туристичного ринку країни.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасний стан розвитку в'їзного туризму в Україні, посилення конкуренції на світовому туристичному ринку визначають особливості маркетингу міжнародних туристичних послуг як на мікрорівні, так і на макрорівні. Комплексний аналіз функціонування носіїв маркетингу на різних рівнях показав, що між ними існує тісний зв'язок. Маркетингові розробки державних установ є не директивою, а рекомендацією, орієнтиром для підприємств, які на основі цього розробляють свої концепції маркетингу. Спільні зусилля підприємств, їх об'єднань, державних установ та організацій у сфері туризму сприяють зростанню іноземних туристичних потоків, дають найбільший ефект у просуванні національного туристичного продукту.

Бібліографічний список

1. Krippendorf J. Marketing im Fremdenverkehr. Beitrag zu einer schweizerischen Konzeption / J. Krippendorf. – Bern/CH, Frankfurt/M, 1971. – 156 s.
2. Droege W. Sommerfrische wird Feriencentrum / W. Droege. – In : Absatzwirtschaft, 1979. – Н. 4. – S. 100-107.

3. Roth P. Touristik Marketing / P. Roth, A. Schrand. – [2. Aufl]. – München : Vahlen, 1995. – 386 s.
4. Шульгіна Л. М. Інноваційні технології вибору концепції маркетингу туристичного підприємства / Л. М. Шульгіна // Проблеми науки. – 2005. – № 10. – С. 33-39.
5. Makromarketing. – In: Vahlens großes Marketinglexikon / hrsg. von Hermann Diller. – München: Vahlen, 1992. – 1356 s.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1990. – 734 с.
7. Freyer W. Tourismus: Einführung in die Fremdenverkehrsökonomie / W. Freyer. – [7 überarb. Auflage]. – München; Wien : Oldenbourg, 2001. – 765 s.
8. Pompl W. Reisebüro-Management / W. Pompl, W. Freyer. – München; Wien : Oldenbourg, 1999. – 292 s.

Анотація

У статті досліджено особливості маркетингу міжнародних туристичних послуг на мікро- і макрорівні. Розглянуто функції носіїв маркетингу міжнародних туристичних послуг.

Ключові слова: маркетинг міжнародних туристичних послуг, мікрорівень, макрорівень, носії маркетингу, туристична політика.

Аннотация

В статье исследованы особенности маркетинга международных туристических услуг на микро- и макроуровнях. Рассмотрены функции носителей маркетинга международных туристических услуг.

Ключевые слова: маркетинг международных туристических услуг, микроуровень, макроуровень, носители маркетинга, туристическая политика.

Annotation

The article deals with the features of marketing of international tourist services on micro- and macrolevels. The functions of transmitters of marketing of international tourist services are considered.

Key words: marketing of international tourist services, microlevel, macrolevel, marketing transmitters, tourist policy.

УДК 332.45

Габор В.С.,
к.е.н.,

ВП НУБПУ «Бережанський агротехнічний інститут»

УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ЗА УМОВ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Постановка проблеми. Однією із важливих функцій державних органів управління сільським господарством у країнах з ринковою економікою є розв'язання проблем забезпечення раціонального харчування населення та екологічної безпеки на основі раціонального використання та охорони земельних угідь. У даний час рівень використання землі в аграрних підприємствах залишається низьким, окремі площі цінних угідь не обробляються, частина їх закислена та піддається вітровій і водній ерозії.

Раціональне використання земельних ресурсів має вирішальне значення у розвитку сільського господарства та прискоренні виходу із кризового становища країни, що в сучасних умовах набуває особливу актуальність. Тому, враховуючи важливе національногосподарське значення землі та її багатогранну роль в суспільстві, слід посилювати вимоги до управління земельними ресурсами як з боку сільськогосподарських підприємств, так і державних органів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і методологічні положення земельних відносин розроблені Національним науковим центром «Інститут аграрної економіки» та Інститутом землеустрою УААН. У розвиток теорії і практики землевпорядкування та регулювання земельних відносин значний вклад внесли вітчизняні вчені: М. Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, І.О. Пасхавер, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, М.М. Федоров, М.А. Хвесик та інші.

Разом з тим більш глибокого дослідження вимагають питання посилення ролі державних органів в управлінні земельними ресурсами.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу сучасного стану земельних угідь, узагальнення теоретичних матеріалів з проблем земельних відносин в умовах ринку в аграрному секторі та пошук шляхів раціональної організації управління земельними ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельні ресурси – важлива складова ресурсного потенціалу сільського господарства. Вони є матеріальною основою сільськогосподарського виробництва, базою для органічного поєднання інших ресурсів у виробничому процесі.

За даними наукових досліджень земельні ресурси становлять понад 40 % продуктивних сил України [1, с. 25]. Вартість землі у складі її основних виробничих засобів нерідко сягає 90 % і визначає земельні угіддя як один з найважливіших ресурсів в аграрній сфері економіки.

Необхідно відзначити, що ресурсний потенціал сільськогосподарства залежить не тільки від площі і структури сільськогосподарських угідь, а також від рівня їхньої економічної родючості. Якість земельних ресурсів зумовлює умови і рівень господарювання, а також ефективність використання матеріальних і трудових ресурсів. Від рівня і характеру використання землі як головного засобу виробництва у сільському господарстві, у великій мірі залежить розвиток продуктивних сил, масштаби виробництва і стан матеріального благополуччя людей.

Економічна реформа в країні потребувала докорінних змін земельних відносин шляхом роздержавлення та приватизації земель сільськогосподарського призначення, перебудови відносин землекористування, впровадження приватної форми власності на землю, надання власникам і користувачам права самостійно приймати рішення щодо розпорядження нею. Особливого значення для проведення земельної реформи набуло прийняття Верховною Радою України Земельного кодексу [2], яким регулюються земельні відносини з метою створення необхідних умов для раціонального використання й охорони земель, рівноправного розвитку всіх форм власності на землю і форм господарювання.

Метою повернення селянинові права власності на землю було створення необхідних умов для появи на селі нового власника, забезпечення селянам вільного доступу до землі, формування і розвитку фермерських та інших сучасних форм господарювання. Проте впровадження приватної власності на землю та здійснення інших заходів не забезпечили належного підвищення економічної та соціальної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Негативну роль у раціональному використанні та охороні земель відіграла швидка, економічно необґрунтована реорганізація великих господарств, що спричинила руйнування технологічної цілісності виробництва, сівозмін, багаторічних досягнень агрономічної науки, апробованої у виробництві. Тому у подальшому необхідно створення механізмів економічного стимулювання раціонального і ефективного використання земель у сільськогосподарському виробництві.

Досягнутий рівень економічної ефективності використання землі ще не задовольняє потреб населення в продуктах харчування і промисловості в сільськогосподарській сировині. А тому на основі раціонального використання землі необхідно істотно підвищити її родючість і тим самим добитися виробництва більшої кількості і кращої якості сільськогосподарської продукції з гектара земельної площі.

У 1990 р. виробництво валової сільськогосподарської продукції в усіх категоріях господарств Тернопільської області на 100 га сільгоспугідь становило 456,4 тис. грн., а у 2010 р. скоротилось до 312,6 тис. грн. або на 31,5 % [3, с. 24]. Різко скоротилось виробництво м'яса і молока на 100-гектарний земельний вимірник.

Високої ефективності використання земель можна досягти тільки на основі всебічного підходу до розв'язання цієї проблеми, основою якої є науково обґрунтована земельна реформа і яка потребує подальшого оновлення та поглиблення.

Однією з найбільш складних проблем земельних відносин є формування і функціонування цивілізованого ринку землі. Його становлення і розвиток в країнах з розвинутою ринковою економікою показує, що він здатний в значній мірі підвищити ефективність використання землі. Разом з тим залучення земельних угідь до товарно-грошового обігу породжують ряд негативних соціально-економічних проблем. Найскладнішими з них є відсутність належної нормативно-правової бази та формування і розвиток чіткої інфраструктури земельного ринку. Тому створення цивілізованого ринку землі в країні є одним з найважливіших завдань, оскільки в неорганізованій формі він уже існує.

У найпоширенішому розумінні ринок землі сільськогосподарського призначення трактується як сфера де здійснюється в різних формах купівля-продаж землі. Більш вдалими і повним є визначення ринку під яким слід розуміти систему економіко-правових відносин, яка забезпечує його суб'єктам (громадянам, юридичним особам і державі) включення землі як капіталу в економічний оборот, здійснення цивільно-правових угод із приводу переходу права власності на земельну ділянку або права користування нею в установленому законодавством порядку, з урахуванням попиту і пропозиції [4, с.58].

Успішний розвиток ринку землі може відбуватись за умови існування комплексу організацій, тобто ринкової інфраструктури, зокрема, наявності установ, які організовуватимуть земельні торги; створюватимуть мережу фінансово-кредитних установ для здійснення іпотечних операцій із земельними ділянками; надаватимуть консультаційні, посередницькі та інформаційні послуги через консалтингові та інші підприємства і спеціалізовані інформаційні видання; здійснюватимуть підготовку у навчальних закладах кваліфікованих спеціалістів для роботи у сфері ринку землі.

Таким чином, організація і функціонування ринку землі в Україні, як важливої складової ринкової економіки, повинна орієнтуватись на вирішення таких важливих завдань: створення відповідної правової бази та необхідної ринкової інфраструктури, забезпечення ефективного використання земельного фонду, раціоналізація форм землекористування, яка забезпечує збереження і підвищення родючості ґрунту, запровадження механізму державного регулювання земельного ринку на різних рівнях управління.

В Україні спостерігається складна ситуація щодо формування і розвитку ринку землі. З одного боку, виникає бажання скасувати мораторій на купівлю-продаж земель. З іншого боку, є побоювання, що внаслідок відсутності належної законодавчої бази цей процес може набути спекулятивного характеру. Збитковість більшості вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників та відсутність земельної застави унеможлиблює їхні шанси на придбання земель. Сільське населення, значну частину якого нині становлять люди похилого віку, є найбільш вразливою і незахищеною категорією в умовах стихійного ринку і може позбутись землі через відсутність необхідного контролю з боку держави. Земельна орендна плата є низькою і не завжди виплачується населенню.

Слід зазначити, що з-поміж усіх галузей національної економіки вкладення в сільськогосподарське виробництво країни окуповуються найгірше. За даними Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» норма прибутку аграрного сектора і сільського населення з об'єднаного виробничого капіталу (з вартістю сільськогосподарських угідь) склала у 2006 році тільки 0,6%, а у всіх інших галузях національної економіки – 4,5% [5, с.151].

Запровадження ринку землі в цих умовах може призвести не до зростання виробництва на куплених землях, а до спекуляції землею. Отож, спочатку слід всіма можливими важелями державного регулювання створити в країні такі умови, щоб вкладення у сільгоспвиробництво приносило принаймні середню норму прибутку по національному господарстві. І лише в такому разі землю куплятимуть не для перепродажу на вторинному ринку, а для виробничих цілей [6, с.15].

Обов'язковою умовою володіння і користування сільськогосподарськими землями має стати ведення сільськогосподарського виробництва. При порушенні цієї умови їх необхідно вилучати на користь місцевої громади або держави. Для недопущення спекулятивного обігу земель слід передбачити сувору відповідальність за необґрунтоване виведення земель із сільськогосподарського обороту.

З метою необґрунтованого відведення земель сільськогосподарського призначення для нецільового використання необхідно застосувати економічні заходи і не допускати такі дії. Тому слід встановити таку грошову оцінку сільгоспугідь, щоб було не вигідно використовувати їх для несільськогосподарських потреб. Державна політика України у сфері земельних відносин має спрямовуватися на захист інтересів вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника, оскільки від цього залежить продовольча безпека країни.

Вирішальну роль на стадії формування ринку землі відіграє держава, за якою повинно залишитись право обмежень на оборот земельних ділянок у ринковій сфері, особливо стосовно їх перепродажу, здійснення контролю за ціноутворенням на земельному ринку через відповідне законодавство [4, с. 59]. Політика держави повинна бути спрямована на стабільне і прозоре функціонування ринку землі, захисті прав суб'єктів ринку, регулюванні цінової, податкової та митної політики, обмеженні обороту земельних ділянок та продаж їх юридичним і фізичним особам без зміни цільового призначення.

Стратегічним завданням державної політики у сфері аграрного землекористування є забезпечення раціонального використання й охорони земель на основі його екологізації, захисту ґрунтів від деградації, збереження та відтворення їх родючості.

Альтернативою ринку земель є довгострокова оренда, яка дає змогу сільгоспвиробникам повною мірою займатись товарним виробництвом сільськогосподарської продукції. Проте невизначеність із землекористуванням в сучасних умовах не дозволяє аграрним підприємствам, які орендують угіддя на короткий термін у власників паїв, працювати на перспективу. Звідси — орієнтація на швидкий прибуток, недотримання сівозмін, нехтування агротехнічними вимогами щодо збереження родючості ґрунтів, небажання займатися тваринництвом.

Для недопущення цього доцільно запровадити ефективний механізм державного регулювання земельно-ринкових відносин і розвитку ринку оренди землі в напрямі забезпечення сталого та ефективного ведення сільського господарства. Державні органи влади на законодавчому рівні повинні прийняти низку законів, які б надійно захищали інтереси як орендарів, так і орендодавців з одночасним збереженням родючості земель і прийняттям санкцій за нераціональне використання ґрунту.

Враховуючи те, що земля є просторовою базою та головним засобом виробництва у сільському господарстві, то ці дві обставини вимагають підвищеної уваги до головного надбання народу, а саме організації її використання шляхом, який забезпечує збереження та відтворення родючості ґрунтів, дотримання вимог екології, збереження природного середовища і ландшафтів, економічних дій при відводі земель для розміщення промислового та іншого будівництва.

Земля – основа формування суспільства і змінюється у відповідності з законами його динаміки. Вона функціонує в системі виробництва за специфічними та економічними правилами. Тому управління земельними ресурсами повинно бути адекватним до природних, економічних і соціальних законів і включати три складові: підсистему природних ресурсів, економічну, та соціальну підсистему. Усі три підсистеми сходяться в особливу природно-економічно-соціальну систему держави, де вплив на одну із структурних частин неодмінно впливає на дві інші.

Передбачувана Земельним кодексом можливість купівлі-продажу землі означає, що земля в Україні стає товаром. Але це особливий товар зумовлений низкою специфічних, притаманних лише йому особливостей, зокрема: обмеженість у просторі, нерухомість і нездатність переміщення,

неможливість штучного створення, незамінність іншими ресурсами та не зношуваність при раціональному використанні.

Земля не просто кількісно обмежена, а обмежена абсолютно, тобто так, що суспільство не може ні в короткостроковому, ні в довгостроковому періодах запропонувати землі (земельних ділянок) більше, ніж її існує взагалі. Саме з цієї причини в макроекономічному аспекті земля має абсолютно нееластичну пропозицію. Це означає, що в часі пропозиція землі не може бути збільшена, вона залишається сталою. Змінюється лише попит на землю, а відтак, зростає або знижується земельна рента, отже, і ціна землі [7, с. 204].

Основною характеристикою будь-якого товару є його спроможність задовольняти потреби людини. Теорія менеджменту виділяє кілька варіантів класифікації людських потреб. За Абрахамом Маслоу потреби людини об'єднують у п'ять категорій, розташованих у такій ієрархічній послідовності: фізіологічні спонукання, потреба в безпеці і захисті, соціальні потреби, психологічні потреби, потреба в самореалізації (інтелектуальна потреба) [8, с. 122]. Земля як товар задовольняє всі вищенаведені потреби.

Фізіологічні потреби – це місце і середовище життєдіяльності людини, базис усіх виробничих сил. Потреба в безпеці полягає в тому, що земля забезпечує екологічну безпеку, знижує ризик для життя та здоров'я людини, гарантує стабільність, створює умови для виробництва екологічно чистої продукції.

Соціальні потреби засвідчують про те, що володіння землею сприяє підвищенню соціального статусу і престижу, формує почуття власної гідності та господаря на землі. Психологічні полягають в тому, що земля задовольняє потреби у спілкуванні людини з природою, дає психологічне задоволення. І нарешті, інтелектуальні потреби дають можливість людині реалізувати власний творчий потенціал у науці, виробництві та інших сферах діяльності, оскільки земля є об'єктом наукового дослідження.

Таким чином, земля - просторова база розміщення і розвитку господарства та місця проживання як людини, так існування всіх живих організмів, це - простір діяльності та відпочинку. Тобто можливості землі задовольняти потреби людей невичерпні і тому справедливо земельні ресурси також віднести до соціальної системи. Вона забезпечує функціонування суспільства в цілому, регулює взаємодію всіх його сторін.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективний розвиток аграрного сектора економіки неможливий без раціонального використання і охорони земель. Стратегія розвитку земельних відносин має спрямовуватися на стабільне та прозоре функціонування ринку земель; захист прав суб'єктів ринку; обмеження обороту земельних ділянок у ринковій сфері.

За умов ринкової економіки головним завданням державних органів влади є здійснення комплексних заходів по земельному реформуванню та вдосконаленню системи управління земельними ресурсами.

Реалізація цих заходів стане запорукою сталого розвитку сільськогосподарського виробництва і потужним важелем спрямування інвестицій в аграрний сектор.

Бібліографічний список

1. Хвесик М.А. Стратегічні імперативи раціоналізації землекористування в контексті соціально-економічного піднесення України / М.А. Хвесик // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 24-30.
2. Земельний кодекс України // Урядовий кур'єр. – 2001. – 15. 11. – № 211–212.
3. Сільське господарство Тернопільської області. Статистичний збірник. – Тернопіль. – 2011. – 214 с.
4. Федоров М.М. Земельна реформа і розвиток ринкових земельних відносин / М.М. Федоров // Економіка АПК – 2011. – № 7. – С. 55-60.
5. Саблук П.Т. Економічні відносини та дохідність агропромислового виробництва / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – №2. – С. 151–155.
6. Дусановський С.Л. Ринок землі: бути чи не бути? / С.Л. Дусановський, М.Г. Сасенко. – Тернопіль, 2009. – 26 с.
7. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і переробл. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.
8. Завадський Й.С. Менеджмент. У 3-х томах. Том 2 / Й.С. Завадський. – К. : Видавництво Європейського університету, 2003. – 635 с.

Анотація

Розкрито питання земельного реформування та удосконалення системи управління земельними ресурсами. Запропоновано шляхи підвищення ефективності використання землі.

Ключові слова: управління, ресурси, земля, реформа, ринок, оренда, державне регулювання, земельні відносини.

Аннотация

Раскрыты вопросы земельного реформирования и совершенствования системы управления земельными ресурсами. Предложено пути повышения эффективности использования земли.

Ключевые слова: управление, ресурсы, земля, реформа, рынок, аренда, государственное регулирование, земельные отношения.

Annotation

Solved the issue of land reform and improvement of land management. Proposed the ways improve the efficiency of land use.

Key words: management, resources, land reform, market, rent, government regulation of land relations.

УДК 338.24.021.8

**Галак Я.М.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фундаментальних дисциплін,
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету**

ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА ФОНІ ІНШИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності і ефективності розвитку всіх секторів національної економіки є пріоритетом розвитку держави. Сьогоднішній період для економіки України це стан економічної рецесії, в результаті чого економічний розвиток галузей національної економіки пожинає плоди негативного впливу фінансово-економічної кризи. Ці обставини не дають підстав вести мову про значне поживлення в галузях національної економіки. Особливо відчутним є вплив вищезазначених негативних явищ на розвиток аграрного сектору, частка якого у створенні валової доданої вартості в економіці держави за десятиріччя зменшилося майже вдвічі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок щодо особливостей розвитку структурно-динамічних зрушень в економіці країни та оптимальної структури галузей економіки в державі зробили вітчизняні вчені, результати дослідження яких знайшли своє відображення у працях відомих науковців О. Бойка [1], Т. Бурбели та М. Дуди [2], В. Воротіна [3], Я. Жаліло та Д. Покришка і Я. Белінської [5], Дж.Кларка [8] Г.Клейнера Д.Петросян [9], О.В. Коломийцева [10], Джон Коммонса [11], Д. Медведєва [14] В. Мунтіян [15], Т. Цибулько [21]. Питання щодо макроекономічного регулювання аграрного сектору і роль сільського господарства у створенні валової доданої вартості в економіці країни розглядалися у дослідженнях відомих вчених-економістів аграрників С. Зорі [4], І. Кириленка [6], С. Кісєлева [7], Кушмаєва [12], М. Латиніна [13], К. Прокопенка [16-19], Я. Жаліла [20] та в наукових працях в інших вчених економістів.

Аналіз літературних джерел з досліджуваної проблеми засвідчує про доцільність продовження вивчення невіршених питань.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є порівняльний аналіз динаміки виробництва валової доданої вартості в сільському господарстві з аналогічними показниками інших галузей національної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі дослідження місця сільського господарства в національній економіці України нами здійснено порівняння показників загального по всіх галузях обсягу створеної валової доданої вартості в динаміці з показниками по сільському господарству та визначення частки продукції сільського господарства в загальній сукупності продукції (табл. 1).

Аналіз даних табл.1 показує, що сума валової доданої вартості за видами економічної діяльності в 2010 році відносно 2001 року зросла в 5,3 рази, що є значним збільшенням даного показника у вартісному виразі. Темп росту створеної валової доданої вартості в економіку держави із 2010 року до 2001 року у відсотках до відповідного періоду попереднього року збільшився на 11,2% в 2002 році, в 2003 році – 20,4%, в 2004 році – 29,2%, в 2005 році – 24,1%, в 2006 році – 22,0%, в 2007 році – 33,9%, в 2008 році – 29,8% і . У післякризовий період у 2009 році рівень створеної валової доданої вартості в економіці держави зменшився на 3,6%, що є уже наслідком фінансово-економічної кризи в державі.

Незначний ріст створеної валової доданої вартості має місце у 2010 році і уже в порівнянні з 2009 роком дане збільшення становить 21,3 %.

Разом з тим, дане зростання створеної валової доданої вартості у вартісному виразі в Україні є, фактично, результатом росту інфляційних процесів в секторах національної економіки, в тому числі і в аграрному.

Таблиця 1

Частка сільського господарства, мисливства і лісового господарства в загальному обсязі створеної валової доданої вартості в економіці України у 2001 -2010 роках
(у фактичних цінах; мільйонів гривень)

Рік	Валова додана вартість за видами економічної діяльності		в тому числі		
			Сільське господарство, мисливство та лісове господарство		Частка сільського господарства, мисливства та лісового господарства у валовій доданій вартості
	Всього	У відсотках до попереднього року	Всього	У відсотках до попереднього року	
2001	180940	100,0	29421	100,0	16,3
2002	201194	111,2	29418	100,0	14,6
2003	242217	120,4	29059	98,8	12,0
2004	313046	129,2	37258	128,2	11,9
2005	388601	124,1	40542	108,8	10,4
2006	474123	122,0	41006	101,1	8,6
2007	634794	133,9	47417	115,6	7,5
2008	824176	129,8	65148	137,4	7,9
2009	796481	96,6	65758	100,9	8,3
2010	966504	121,3	78963	120,1	8,2

Примітка: складено на основі даних [22, с.37]

Аналіз даних табл.1 показує, що сума валової доданої вартості за видами економічної діяльності в 2010 році відносно 2001 року зросла в 5,3 рази, що є значним збільшенням даного показника у вартісному виразі. Темп росту створеної валової доданої вартості в економіку держави із 2010 року до 2001 року у відсотках до відповідного періоду попереднього року збільшився на 11,2% в 2002 році, в 2003 році – 20,4%, в 2004 році – 29,2%, в 2005 році – 24,1%, в 2006 році – 22,0%, в 2007 році – 33,9%, в 2008 році – 29,8% і . У післякризовий період у 2009 році рівень створеної валової доданої вартості в економіці держави зменшився на 3,6%, що є уже наслідком фінансово-економічної кризи в державі.

Незначний ріст створеної валової доданої вартості має місце у 2010 році і уже в порівнянні з 2009 роком дане збільшення становить 21,3 %.

Разом з тим, дане зростання створеної валової доданої вартості у вартісному виразі в Україні є, фактично, результатом росту інфляційних процесів в секторах національної економіки, в тому числі і в аграрному.

Не зважаючи на ріст цін в національній економіці, в аграрному секторі має місце зниження валової доданої вартості в аналізованому періоді за 2001-2003 роки.

Починаючи з 2004 року простежується деякий ріст виробництва продукції в аграрному секторі, що у порівнянні з 2003 роком складає 28,2% росту, а у порівнянні з 2002 і 2001 роком рівень виробництва продукції в аграрному секторі у відповідних роках збільшився на 26,6% в 2004 році, у 2005 році – на 8,8%, у 2006 році – на 1,1%, у 2007 році – на 15,6%, у 2008 році – на 37,4%, у 2009 році – на 0,9%, у 2010 році – на 20,9%.

Що ж до частки продукції аграрного сектору у створенні валової доданої вартості в економіці держави – її рівень становить 16,3% у 2001 році і поступова тенденція до зниження має місце в наступних роках, зокрема, в 2002 році – 14,6%, в 2003 році – 12,0%, в 2004 році – 11,9%, в 2005 році – 10,4%, в 2006 році – 8,6%, в 2007 році – 7,5%.

Незначне зростання частки продукції в секторі сільського господарства, мисливства та лісового господарства відбулося в 2008 році і становить 7,9%, у 2009 році – 8,3% і в 2010 році – 8,2%, що відповідно на -8,4, -8,0, -8,1 відсоткових пункти менше від аналогічного показника в 2001 році.

Таким чином, незважаючи на збільшення у вартісному виразі виробленої продукції в секторі сільського господарства, мисливства та лісового господарства України в 2,7 рази, питома вага даного виду економічної діяльності мала постійно тенденцію до зниження відносно інших галузей економіки.

Структурний аналіз динаміки випуску продукції сільського господарства в розрізі його секторів проведено нами в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка виробництва продукції у сільському господарстві в розрізі секторі
 1990-2010 роках

Рік	Виробництво продукції-всього	в тому числі			
		Не фінансові корпорації та сектор загальнодержавного управління		Домашні господарства	
		всього	У відсотках до підсумку	всього	У відсотках до підсумку
1990*	62,9	43,0	68,4	19,9	31,6
1995*	1697901	988709	58,2	709192	41,8
2000	54259	20735	38,1	33524	61,8
2001	65218	26118	40,0	39100	60,0
2002	65253	23322	35,7	41931	64,3
2003	64780	21710	33,5	43070	66,5
2004	83850	33182	39,6	50668	60,4
2005	92540	36273	39,2	56267	60,8
2006	95730	38277	40,0	57453	60,0
2007	109985	45550	41,4	64435	58,6
2008	152210	73770	48,5	78440	51,5
2009	154202	74969	48,6	79233	51,4
2010	184940	91470	49,5	93470	50,5

*у млрд. крб.

Примітка: складено на основі даних [22, с.38]

Розвиток і формування категорій товаровиробників продукції сільського господарства знайшло своє відображення на макрорівні, де виробництво продукції не фінансовими корпораціями та сектором загальнодержавного управління в загальній структурі питомої ваги випуску продукції сільського господарства в 1990 році відповідно становило 68,4%, у 1995 році – 58,2%, в 2000 році – 38,2%, в 2001 році – 40,0%, в 2002 році – 35,7% і в 2003 році спостерігався найнижчий рівень виробництва даним сектором продукції сільського господарства, який склав 33,5 % від усього випуску продукції сільського господарства. Уже з 2004 року відбувається незначне збільшення частки даного сектору у випуску сільськогосподарської продукції і становить 39,6%, в 2005 році – 39,2%, в 2006 році – 40,0%, в 2007 році – 41,4%, в 2008 році – 48,5%, в 2009 році – 48,6%, в 2010 році – 49,5% відповідно до всіх секторів економіки, які здійснювали виробництво сільськогосподарської продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за період 2004 – 2010 рр вклад сектору сільського господарства, мисливства та лісового господарства хоча і дещо збільшився у вартісному виразі, проте частка продукції даної галузі мала стати тенденцію до зменшення, що є негативним явищем. Слід відзначити, що понад 50% у виробництві продукції сільського господарства займає сектор домашніх господарств, який вимагає значного удосконалення організаційно-економічних відносин на різних рівнях структурної побудови їх між секторами останніх і цілеспрямованого державного регулювання.

Бібліографічний список

1. Бойко О.М. Особливості розвитку структурно-динамічних зрушень в економіці України / О.М. Бойко // Національне господарство України: теорія та практика управління : зб. наук. праць. – К. : Рада по вивченню продуктивних сил України, 2008. – С. 29-36.
2. Бурбела Т.М. Оптимальна структура економіки України в перехідний період / Т.М. Бурбела, М.О. Дуда // Науково-технічна інформація. – 2009. – № 2. – С. 3-10.
3. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: Монографія / В.Є. Воротін– Київ: Вид-во УАДУ, 2002. – 392с.
4. Зоря С. Взаємозалежність між сільським господарством та макроекономікою в Україні: Монографія / С. Зоря – К. : КНЕУ, 2005. – 216 с.
5. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 104 с.
6. Кириленко І.Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи / І.Г. Кириленко– К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – С. 397-408.
7. Киселев С.В. Государственное регулирование сельской экономики [Електронний ресурс] / С.В. Киселев. – Режим доступу: – www.agro.econ.msu.ru/publ.html.
8. Кларк Дж. Распределение богатства / Дж.Кларк – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368с.

9. Клейнер Г. Взаимодействие государства и общества при формировании экономической политики / Г.Клейнер, Д.Петросян // Общество и экономика. – 2005. – №4. – С. 48–69.
10. Коломийцева О.В. Вплив світових тенденцій на формування структурних зрушень в економіці країни / О.В. Коломийцева // Вісник Хмельницького національного університету. – Сер.: Економічні науки. – 2010. – № 1, т. 2. – С. 289-294.
11. Коммонс Дж. Институциональная экономика / Джон Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – №4. – Т.5. – С. 55– 70.
12. Кушмаєва В.В. Шляхи активізації податкових інструментів державного впливу на розвиток аграрної сфери / В.В. Кушмаєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 6. – С. 31-33.
13. Латинін М.А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання / Латинін М.А. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – 320 с.
14. Медведев Д.Н. Управление государственным сектором экономики (опыт Франции) / Д.Н. Медведев // Управление экономикой переходного периода. – Донецк : ИЭП НАН Украины. – 2003. – С. 84-93.
15. Мунтян В. Розвиток фінансового сектора економіки України в умовах глобалізації інвестиційних процесів / В. Мунтян // Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс] / С.В. Киселев. : Режим доступу: - http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/025.htm
16. Прокопенко К.О. Сільське господарство в макроекономічних показниках / К.О. Прокопенко // Економіка і прогнозування. – 2001.– №3. – С. 123-139.
17. Прокопенко К.О. Секторальна структура проміжного споживання в сільському господарстві України / К.О. Прокопенко // Сталість розвитку агропродовольчого комплексу в Україні. – К. : ОІЕ НАН України, 2004. – С. 24-32.
18. Прокопенко К.О. Сільське господарство: особливості визначення і класифікації / К.О. Прокопенко // Розвиток ринкових відносин в АПК України. – К. : ІЕ НАН України, 2001. – С. 98-106.
19. Прокопенко К.О. Сільське господарство в економічних рахунках: аналіз діючої методології та напрями вдосконалення / К.О. Прокопенко // Проблеми статистики: Зб. наук. пр. Вип. 2. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2000. – С. 165-167.
20. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України / За ред. Я.М. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 39 с.
21. Цыбулько Т.Л. Квазирыночные методы повышения эффективности государственного участия в экономике / Т.Л. Цыбулько, Д.Н. Медведев // Экономика: проблемы теории та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ. – Вип 190. – Т.ІІІ. – 2004. – С. 843-848.
22. Сільське господарство України за 2010 рік: Статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2011. – 543 с.

Анотація

В статті здійснено порівняльний аналіз динаміки виробництва валової доданої вартості в сільському господарстві з аналогічними показниками інших галузей національної економіки України. Визначено частку сільського господарства у створенні загального національного продукту.

Ключові слова: сільське господарство, мисливство і рибальство, національна економіка, валова додана вартість.

Аннотация

В статье проведен сравнительный анализ динамики производства валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве с аналогичными показателями других отраслей экономики Украины. Определено долю сельского хозяйства в создании общего национального продукта.

Ключевые слова: сельское хозяйство, охота и рыболовство, национальная экономика, валовая добавленная стоимость.

Annotation

In this article carried out a comparative analysis of the dynamics manufacture of gross value added in agriculture with those of other sectors of the economy of Ukraine. Defined the share of agriculture in creating a common national product.

Key words: agriculture, hunting and fishing, national economy, gross value added.

УДК 316.334.3: 316.614.5

**Брундіков Ю.Л.,
к.психол.н.,
викладач кафедри соціально-гуманітарних дисциплін,
ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва»**

СОЦІОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ СІМ'Ї ЯК ОСНОВИ СУСПІЛЬСТВА

Постановка проблеми. Сім'я в Україні потрапила під вплив трансформаційних процесів та перетворень, які неодноразово відобразились на ній та призвели до значних змін у її функціонуванні. Спостерігається значна диференціація сімей за доходами, зубожіння значної частини сімей, погіршення соціального самопочуття та стану здоров'я членів родини, зменшення середньої тривалості життя, зменшення народжуваності та зростання частки народження позашлюбних дітей. Соціально-економічні умови життєдіяльності відображаються на взаємовідносинах: посилюється конфліктність, руйнуються усталені морально-етичні засади функціонування повноцінної сім'ї. Дисфункції проявляються в економічній, правовій та моральній незахищеності сім'ї, зниженні її ролі у соціалізації та вихованні дітей [3].

Для організації суспільства як складної організованої системи необхідно закріпити певні типи соціальних взаємодій, зробити їх злагодженими, щоб вони відбувалися за певними правилами та були обов'язковими для усіх соціальних організацій, соціальних спільнот та соціальних груп. Цій меті мають служити такі елементи суспільства, як соціальні інститути.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання соціальних інститутів загалом та інституту сім'ї зокрема досліджували чимало вчених. Так, Г. Спенсер вважав, що соціальні інститути (інституції) є каркасом суспільства і виникають внаслідок процесу диференціації суспільства. Це механізм самоорганізації суспільного життя людей [1, с. 144].

Серед багатьох соціальних інститутів (політичні, економічні, соціально-культурні і т.д.) важливістю у врегулюванні статевих відносин, народженні та соціалізації дітей вирізняється інститут сім'ї.

Сім'я є об'єктом дослідження низки наук, таких як історія, право, економіка, психологія, педагогіка, демографія, етнографія, етика тощо.

Соціологія сім'ї зосереджує свою увагу на аналізі всієї сукупності важливих проблем, які пов'язані із сім'єю. Соціологія сім'ї – це галузь соціології, яка вивчає досить широке та різноманітне коло питань: типи соціальних відносин, характерних для сім'ї; фактори, що визначають чисельність і структуру сімейної спільноти; зв'язок сім'ї з іншими соціальними спільнотами та сферами соціального життя; суспільні функції сім'ї, її структуру та особливості як соціального інституту, психологічні групи; мотивацію шлюбів та розлучень, а також соціальні та психологічні фактори, які сприяють плануванню сімейного життя, виникненню та подоланню внутрішньосімейних конфліктів; інтеграцію та дезінтеграцію сім'ї; історичні типи та форми шлюбно-сімейних відносин, тенденції та перспективи їх розвитку; умови життя сім'ї [8, с. 230-231].

Відомий польський соціолог Я. Непанський вважав, що особливе значення сім'ї впливає з двох її основних функцій, які вона виконує в рамках суспільства: перша полягає в тому, що сім'я – це єдина соціальна група, яка збільшується не завдяки прийому нових членів із зовні, а завдяки народженню дітей, тобто це група, яка підтримує біологічну безперервність суспільства. Інша її основна функція полягає в передачі культурної спадщини суспільства [2, с. 63-64].

Також питання сім'ї вивчали такі науковці, як: І. Най, Дж. Хілл (США), Ф. Мішель (Франція), З. Тишка (Польща), Л. Чех – Сомбаті (Угорщина), А. Г. Харчев, М. С. Мацковський, І. В. Бестужев – Лада (Росія) та видатні українські соціологи Л. Р. Аза, С. О. Войтович, І. С. Дьоміна, Г. О. Ковтун, В. Ф. Рибаченко, Б. О. Татенко, В. І. Зацепін, Л. М. Бучинська, О. Д. Цимбалюк, Ю. М. Якубова. Усі вони зробили значний внесок в дослідженні питань сім'ї, її структури, типів та функцій. Але, разом з тим, залишається відкритим питання правильного виховання та соціалізації дітей у сім'ї.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування основних правил та принципів функціонування сім'ї для виявлення необхідних умов щодо виховання та становлення дитини як повноцінного члена суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найдавніших соціальних інститутів є сім'я. Виникла сім'я в надрах первісного суспільства значно раніше класів, націй, держав. Суспільна цінність і значимість сім'ї обумовлена її «виробництвом і відтворенням» безпосередньо життя, вихованням дітей, формуванням їх індивідуальної свідомості.

Сім'я є сферою формування і ареною практичного прояву політичних ідеалів, поглядів, інтересів людини. В сім'ї і через сім'ю формуються первинні ціннісні орієнтації і соціальні установки дитини,

підлітка. Не потрібно забувати і про те, що сім'я закладає основи відносин між близькими людьми, формує орієнтації на трудове, суспільно-політичне життя людини.

Соціальні функції, що їх реалізує сім'я, обумовлюють важливу роль сім'ї в суспільстві [4; 5; 6; 7; 9; 10; 11] (табл.1).

Таблиця 1

Структурна характеристика соціальних функцій сім'ї

Сімейна сфера діяльності	Суспільні функції	Індивідуальні функції
Репродуктивна	Біологічне відтворення суспільства	Задоволення потреб у дітях
Виховна	Соціалізація молодого покоління, підтримка безперервності суспільства	Задоволення потреб у народжуваності, контактах з дітьми, вихованні їх, самореалізації в дітях
Господарсько-побутова	Підтримка соціального здоров'я членів суспільства, догляд за дітьми	Надання господарсько-побутових послуг одними членами сім'ї іншим
Виробничо-економічна	Розвиток дрібного виробництва та сфери послуг, отримання доходу за рахунок використання сімейної приватної власності, сімейних фірм, фермерства тощо	Надання економічної незалежності одними членами іншим, використовуючи сімейні підприємства, фірми, компанії тощо
Матеріального забезпечення	Матеріальна підтримка неповнолітніх та непрацездатних членів суспільства	Надання матеріальної допомоги одними членами сім'ї іншим (у випадку непрацездатності або в обмін на послуги)
Первинного соціального контролю	Моральна регламентація поведінки членів сім'ї у різних сферах життєдіяльності суспільства, а також відповідальності та обов'язку у стосунках між батьками та дітьми, представниками старшого та середнього поколінь	Формування та підтримка правових і моральних санкцій за порушення норм взаємин між членами сім'ї
Духовного спілкування	Розвиток членів сім'ї як особистостей	Духовне взаємозбагачення членів сім'ї, зміцнення дружніх основ шлюбу
Соціально-статусна	Передача певного соціального статусу членам сім'ї в суспільстві, відтворення соціальної структури	Задоволення потреб членів сім'ї у соціальному просуванні, соціальній мобільності
Дозвільна	Організація раціонального дозвілля членів суспільства, соціальний контроль у сфері дозвілля	Задоволення потреб членів сім'ї у спільному проведенні дозвілля, взаємозбагаченні інтересів, пов'язаних з дозвіллям
Емоційна	Емоційна стабілізація членів суспільства та їх психологічна терапія	Надання психологічного захисту й емоційної підтримки членам сім'ї, задоволення потреб в особистому щасті та любові
Сексуальна	Контроль сексуальної поведінки членів суспільства	Задоволення сексуальних потреб членів суспільства

Також важливу роль відіграє комунікативна функція сім'ї – задоволення потреб людини в спілкуванні. Відомо, що особливе значення мають форми професійного ділового спілкування, що характеризуються високим ступенем формалізації. Проте, інша справа – домашнє середовище, де, як правило, спілкуються з людьми, по-перше, соціально і психологічно близькими, а по-друге, де делікатно, шанобливо ставляться до особи кожного. Тут задовольняються потреби в інтимному спілкуванні, у взаєморозумінні і взаємопідтримці. Зрозуміло, що таку функцію може реалізувати лише здорова сім'я, де панує повна повага кожного члена сім'ї, взаємоузгоджений, дружній морально-психологічний клімат. За таких умов людина діятиме адекватно на всіх етапах соціалізації, робитиме суспільно-корисну працю, що дасть їй можливість стати особистістю, а суспільство отримає повноцінного його члена.

Але важливо не стільки старання детальнішого перерахування всіх функцій сім'ї, аніж поділ їх, з одного боку, на задоволення переважно матеріальних, господарсько-побутових, а з другого – переважно емоційних та соціально-психологічних потреб людей. Адже, відтворення населення має не тільки біологічний, а й соціальний аспект, пов'язаний з вихованням і навчанням дітей. Встановлено, що у вихованні і навчанні дітей сім'ю замінити ніякими суспільними установами неможна. Тільки в сім'ї дитина природно і найефективніше одержує першу соціалізацію своєї особи, здобуває своє «Я». В сучасних умовах рідко яка сім'я може дати своїй дитині ту підготовку, яку може дати їй суспільство, інші соціальні інститути (школа, технікум, лицей, вищий навчальний заклад та ін.). Але той морально-психологічний потенціал, що закладає дитині сім'я, залишається на тривалий період, а то й на все життя. Саме через виховання в сім'ї дитина пізнає ази життя, зустрічається з відносинами авторитету – посадового, батьківського і функціонального, що базується на вищій компетентності батьків або

старших братів і сестер, їх розвинутих навиків та умінь, успішності їх діяльності. Тому виховання – велика справа: ним вирішується участь, доля людини. Виховання здійснюється в процесі повсякденного спілкування дитини з членами сім'ї, рідними, всіма людьми, з якими сім'я вчить дитину жити серед людей, прищеплює їй основи певних ідейно-політичних поглядів, світоглядних рекомендацій, моральних норм і правил. Дитина в сім'ї пізнає і освоює моральні норми. У дитини формуються первинні навички і зразки поведінки, шліфуються індивідуальні морально-психологічні риси, закладається фундамент психологічного здоров'я. Та й в період навчання дитини в школі, технікумі, ліцеї, вищому навчальному закладі, в період праці на виробництві виховна функція сім'ї не відмирає, виховний вплив на підростаюче покоління не припиняється. Людина, яка виросла в нормальній сім'ї, в своїх вчинках, як правило, керується не лише думкою всього суспільства або членів трудового колективу, а й бере до уваги думку своїх рідних.

У розрізі нашої проблеми доречно згадати десять рекомендацій зі створення міцної і дружньої сім'ї, які були запропоновані на основі результатів наукових досліджень провідними американськими психологами [1]:

1. Сім'я передусім. Інтереси своїх близьких потрібно ставити вище своїх власних. Наприклад, відмовитись від вечірки, щоб провести більше часу з дитиною.
2. Разом, а не нарізно. Чоловік та дружина вживають слово «ми», а не «я»; гарна сім'я сповідує «командний», а не «індивідуальний» тип гри.
3. Ми – демократія. У щасливій сім'ї всі рішення приймаються спільно, у тому числі й за участю дітей. Думки усіх членів родини повинні враховуватись. За батьками залишається останнє слово лише тому, вони несуть більшу відповідальність.
4. Ввічливість. Члени сім'ї щедри на взаємні компліменти, а зауваження роблять у м'якій формі.
5. Жертовність. Члени гарної сім'ї жертвують власними інтересами задля допомоги близьким.
6. Увага один до одного. Члени щасливих сімей – гарні слухачі. Вони зазначають, що розмова їм важлива і цікава, незалежно від того, хто є співрозмовником – старий чи малий. В сім'ї діє «золоте правило» – слухати серцем.
7. Час. Максимум часу приділяти один одному: гарна робота ніколи не замінить гарної родини.
8. Зв'язок поколінь. Чим кращі відносини між поколіннями, тим міцніша сім'я. Збереження традицій зміцнюють сім'ю.
9. Зробити світ кращим. Чим більше й частіше сім'я допомагає іншим людям – тим вона міцніша.
10. Релігія. У релігійних сім'ях частіше панують мир та злагода. Віра допомагає пережити випробування та втрати.

Висновки з проведеного дослідження. Світ існує не лише для того, щоб його пізнавали, а для того, щоб виховуватись в ньому. Народжуються слабкими – потрібна сила, народжуються безпорадними – потрібна допомога, народжуються байдужими – потрібна розсудливість. Все, чого не мають від народження і без чого не можна обійтись, ставши дорослим, дається вихованням. І будь-яка особа реалізує себе, насамперед, в суспільно-корисній діяльності. Звичайно, щорічно працююча людина одержує професійну відпустку, іноді, якщо дуже пощастить, попадає в будинки відпочинку, пансіонати, санаторії, їздить на курорти та в інші місця для відновлення своїх сил. Але основним осередком для відновлення сил все-таки є сім'я, де людина знаходить фізичну, матеріальну, моральну, психологічну підтримку, допомогу та ін. Наскільки по-різному складаються відносини в сім'ї – і позитивно і негативно, настільки по-різному і впливають на людину.

Бібліографічний список

1. Кузьменко Т. М. Соціологія : [навч. посіб.] / Т. М. Кузьменко. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 320 с.
2. Лукашевич М. П. Соціологія. Основи загальної, спеціальних та галузевих теорій : [підручник] / Лукашевич М. П., Туленков М. В., Яковенко Ю. І. – К. : Каравела, 2008. – 544 с.
3. Матеріали науково-практичної конференції «Тенденції розвитку сучасної сім'ї в Україні» // Український соціум. – 2004. – № 3(5). – С. 124-150.
4. Павліченко П. П. Соціологія / П. П. Павліченко, Д. А. Литвиненко. – Київ : Лібра, 2000. – 256 с.
5. Сасіна Л. О. Соціологія : навч. посіб. / Л. О. Сасіна, Н. А. Мажник. – Харків : Інжек, 2005. – 208 с.
6. Смелзер Н. Соціологія / Н. Смелзер ; [пер. с англ.]. – М. : Феникс, 1994. – 688 с.
7. Соціологія / [заг. редакція проф. В. П. Андрущенко, проф. М. І. Горлача]. – Київ – Харків, 1998. – 624 с.
8. Соціологія : [короткий навчальний словник: терміни і поняття] / [Піча В. М., Хорунжий А. Г., Кліманська Л. Д., Савка В. Є. ; за наук. ред. В. М. Пічі]. – [2-ге вид., перероб. і доповнене]. – К. : «Каравела»; Львів: «Новий світ-2000»; Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 340 с.
9. Соціологія : [підручник] / [за ред. докт. соціол. наук, проф. В. М. Пічі]. – [4-те вид., виправлене]. – Львів : «Магнолія 2006», 2009. – 293 с.

10. Танчин І. З. Соціологія : [навч. посіб.] / І. З. Танчин. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 351с.

11. Черниш Н. Й. Соціологія : [підручник за рейтингово-модульною системою навчання] / Н. Й. Черниш. – [5-тє вид., переоб. і доп.]. – К. : Знання, 2009. – 468с.

Анотація

Проаналізовано соціально-економічні чинники впливу на розвиток сім'ї в Україні. Висвітлено поняття інституту сім'ї. Розкрито соціальні функції, які реалізує сім'я. Розглянуто шляхи зміцнення сім'ї та шлюбу, виховання та соціалізації дітей.

Ключові слова: інститут сім'ї, функції сім'ї, виховання дитини, соціалізація дитини.

Аннотация

Проанализированы социально-экономические факторы влияния на развитие семьи в Украине. Отражено понятие института семьи. Раскрыты социальные функции, которые реализует семья. Рассмотрены пути укрепления семьи и брака, воспитания и социализации детей.

Ключевые слова: институт семьи, функции семьи, воспитания ребенка, социализация ребенка.

Annotation

The socio-economic factors of influence are analysed on development of family in Ukraine. The concept of institute of family is reflected. Social functions which will be realized by family are exposed. The ways of strengthening of family and marriage, education and socialization of children are considered.

Key words: institute of family, function of family, education of child, socialization of child.

УДК 338.246.83

**Адлер О.О.,
к.т.н., доцент кафедри економіки промисловості
і організації виробництва,
Охріменко І.В.,
Вінницький національний технічний університет**

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АНАЛІТИЧНО-РОЗРАХУНКОВОГО МЕТОДУ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки функціонує багато підприємств, що випускають аналогічну продукцію і ведуть жорстоку боротьбу за споживача, результатом якої є формування рівня конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства визначається його здатністю випускати і реалізувати на ринку продукцію, переваги якої досягаються серед інших підприємств даної галузі усередині країни й за її межами [1].

Рівень конкурентоспроможності підприємства залежить від ряду чинників та факторів, які на конкретному ринку можуть бути досить різними: одні фактори впливають суттєво, інші – ні; вплив певних факторів призводить до позитивних змін, інших – до негативних. Тому вивчення рівня та напрямку впливу факторів і чинників конкурентоспроможності вимагає від сучасного підприємства наявності потужного апарату моніторингу та дослідження ринку.

Основним засобом вивчення зазначеного питання є факторний аналіз. Оскільки грамотно побудована факторна модель конкурентоспроможності підприємства дозволить визначити величину зміни рівня конкурентоспроможності під впливом змін того чи іншого фактора або чинника [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню конкурентоспроможності підприємства присвячено теоретичні та практичні дослідження багатьох вітчизняних та закордонних вчених. Особливої уваги заслуговують роботи Г. Л. Азоєва, А. П. Градова, П. С. Зав'ялова, Г. Я. Кіпермана, С. М. Клименка, І. О. Піддубного, М. Портера, Б. А. Райзберга, В. Стівенсона, Р. Я. Фатхудинова, А. П. Челенкова та інших [1–7]. Однак існування різноманітних підходів до вивчення конкурентоспроможності підприємства, класифікацій чинників та факторів ринку, що впливають на конкурентоспроможність, потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Головною метою дослідження є розробка факторної моделі конкурентоспроможності промислового підприємства в ринкових умовах господарювання, яка б дозволила управляти рівнем конкурентоспроможності шляхом зміни величини впливу того чи іншого фактора або чинника ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки основною метою будь-якого сучасного підприємства є задоволення потреб споживача, то його конкурентоспроможність переважно визначається конкурентоспроможністю продукції, яку підприємство пропонує на ринку. Конкурентоспроможність продукції відображає його здатність більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічною продукцією, представленою на ринку [3; 4]. Вона визначається конкурентними перевагами: якістю продукції, його технічним рівнем, споживчими властивостями, цінами, встановлюваними продавцями товарів; перевагами в гарантійному і післягарантійному сервісі, рекламі, іміджі виробника, а також ситуація на ринку, коливання попиту [5]. Високий рівень конкурентоспроможності продукції свідчить про доцільність її виробництва і можливості вигідного продажу, а отже утримання стійких ринкових позицій.

Разом з тим, конкурентоспроможність продукції – це не уміле маневрування в ринковому просторі і в часі, а головне, – максимальне врахування вимог і можливостей конкретних груп покупців.

Таким чином, конкурентоспроможність продукції є головною умовою конкурентоспроможності підприємства на ринку і важливою основою прибутковості її діяльності.

Конкурентоспроможність продукції, як правило, визначається розрахунком її інтегрального показника. Застосування вказаного методу дозволяє достатньо просто порівняти продукцію з продукцією конкурентів та здійснити загальний аналіз на основі аналізу окремих показників [8].

На початковому етапі побудови факторної моделі необхідно визначити ряд параметрів, за якими буде проводитись оцінка інтегрального показника. Проаналізувавши усі фактори конкурентоспроможності продукції за стадіями відтворення, можна виділити наступні (табл. 1), котрі будуть враховуватись під час факторного аналізу.

Таблиця 1

Фактори конкурентоспроможності продукції за стадіями відтворення

Стадії відтворення продукції	Фактори
Виробнича стадія	Якість, міцність, надійність, безпечність.
Стадія продажу	Умови контракту: ціна, знижка.
Споживання, користування	Післяпродажний період: використання за повторним призначенням, продовження експлуатації через оновлення.

Формула визначення інтегрального показника конкурентоспроможності продукції має вигляд [6]:

$$K_{int} = I_{ТП} / I_{ЕП}, \quad (1)$$

де $I_{ТП}$ – індекс технічних параметрів (індекс якості);

$I_{ЕП}$ – індекс економічних параметрів (індекс цін).

Для розрахунку індексу технічних параметрів використовують формулу:

$$I_{ТП} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot a_i, \quad (2)$$

де q_i – одиничний показник i -го технічного параметра;

a_i – коефіцієнт вагомості i -го параметра.

Численні одиничні показники технічних параметрів визначаються таким чином:

$$q_i = X_{iТТ} / X_{iТК}, \quad (3)$$

де $X_{iТТ}$ – значення конкретного технічного параметра оцінюваного товару;

$X_{iТК}$ – значення цього ж технічного параметра товару-конкурента.

Однак, якщо підвищення відповідного технічного параметра призводить до погіршення результуючого показника, то відповідний одиничний показник розраховуватиметься за залежністю:

$$q_i = X_{iТК} / X_{iТТ}. \quad (4)$$

Для розрахунку індексу економічних параметрів використовують формулу:

$$I_{EP} = X_{iET} / X_{iEK}, \quad (5)$$

де X_{iET} , X_{iEK} – ціна споживання відповідно оцінюваного товару та товару-конкурента.

Якщо $K_{инт} > 1$, то оцінюваний товар вважається більш конкурентоспроможним, ніж товар-конкурент, обраний за базу для порівняння; якщо $K_{инт} < 1$, то рівень конкурентоспроможності оцінюваного товару є нижчим, ніж у товару-конкурента; якщо $K_{инт} = 1$, то ця ситуація інтерпретується як тотожність рівнів конкурентоспроможності обох товарів. Безумовно, мета виробника – отримати $K_{инт} > 1$, цілеспрямовано збільшуючи I_{TP} та зменшуючи I_{EP} .

Враховуючи фактори, зазначені у табл. 1 та наведені залежності (1) – (5), будуємо табл. 2 вихідних даних для розробки факторної моделі конкурентоспроможності.

Таблиця 2

Вихідні дані факторної моделі конкурентоспроможності

Параметр	Товар	Товар-конкурент	Коефіцієнт вагомості параметра
Технічні параметри:			
– якість	X_{1TT}	X_{1TK}	a_1
– міцність	X_{2TT}	X_{2TK}	a_2
– надійність	X_{3TT}	X_{3TK}	a_3
– безпечність	X_{4TT}	X_{4TK}	a_4
– можливість використання за повторним призначенням	X_{5TT}	X_{5TK}	a_5
– продовження експлуатації через оновлення	X_{6TT}	X_{6TK}	a_6
– n -ий параметр	X_{nTT}	X_{nTK}	a_n
Економічні параметри:			
– ціна (враховуючи витрати пов'язані із використанням)	X_{1ET}	X_{1EK}	-
– знижка	X_{1ET}	X_{1EK}	-

Варто зазначити, що оцінка технічних параметрів продукції, котрі визначають конкурентоспроможність проводиться методом експертних оцінок. Як правило, використовують бальну шкалу оцінки.

Враховуючи вихідні дані та залежність (1), факторна модель конкурентоспроможності продукції підприємства набуде вигляду:

$$K_{ксп} = \frac{\frac{X_{1TT}}{X_{1TK}} \cdot a_1 + \frac{X_{2TT}}{X_{2TK}} \cdot a_2 + \frac{X_{3TT}}{X_{3TK}} \cdot a_3 + \frac{X_{4TT}}{X_{4TK}} \cdot a_4 + \frac{X_{5TT}}{X_{5TK}} \cdot a_5 + \frac{X_{6TT}}{X_{6TK}} \cdot a_6 + \dots + \frac{X_{nTT}}{X_{nTK}} \cdot a_n}{\frac{X_{1ET} - X_{2ET}}{X_{1EK} - X_{2EK}}}; \quad (6)$$

$$\Delta K_{ксп} = K_{ксп1} - K_{ксп2}. \quad (7)$$

де $\Delta K_{ксп}$ – величина зміни коефіцієнта конкурентоспроможності товару конкретного підприємства відносно товару-конкурента під впливом зміни одного або кількох параметрів.

Висновки з проведеного дослідження. Основним носієм конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність його продукції, яка формується за рахунок дій певних чинників та факторів, які по-різному впливають на результуючий показник.

Розроблена на основі використання аналітично-розрахункового методу оцінки конкурентоспроможності продукції факторна модель управління конкурентоспроможністю промислового підприємства дозволяє визначати величину зміни рівня конкурентоспроможності під впливом змін того чи іншого фактора або чинника ринку.

Бібліографічний список

1. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
2. Азов Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азов, А. П. Челенков. – М. : ОАО «Типография «НОВОСТИ»», 2000. – 256 с.
3. Управление конкурентоспособностью предприятия : [навч. посібник] / [Клименко С. М., Дуброва О. С., Барабась Д. О., Омеляненко Т. В., Вакуленко А. В.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
5. Піддубник І. О. Управление международной конкурентоспособностью предприятия : [навч. посібник] / І. О. Піддубник, А. І. Піддубна ; [за ред. проф. І. О. Піддубного]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.

6. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : [монографія] / Іванов Ю.Б., Орлов П. А., Іванова О. Ю. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.

7. Савчук С. І. Основи теорії конкурентоспособності : [монографія] / С. І. Савчук. – Мариуполь : Рената, 2007. – 520 с.

8. Корж М. В. Управління конкурентоспроможністю продукції в промисловій сфері / М. В. Корж. – Краматорськ : ДДМА, 2005. – 196 с.

Анотація

Запропоновано факторну модель управління конкурентоспроможністю промислового підприємства на основі використання аналітично-розрахункового методу оцінки конкурентоспроможності продукції, що дозволяє визначити величину зміни рівня конкурентоспроможності під впливом змін того чи іншого фактора або чинника ринку.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, ринок, товар, фактор, модель, аналіз.

Аннотация

Предложена факторная модель конкурентоспособности промышленного предприятия, разработанная на основе аналитически-расчетного метода оценки конкурентоспособности продукции, что позволяет определить величину изменения уровня конкурентоспособности под воздействием изменений того или другого фактора рынка.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, рынок, товар, фактор, модель, анализ.

Annotation

The factor model of competitiveness of industrial enterprise, worked out on the basis of analytically-calculation method of estimation of competitiveness of products, is offered, that allows to define the size of change of level of competitiveness under act of changes of market factor.

Key words: enterprise, competitiveness, market, commodity, factor, model, analysis.

УДК 658.8.012.2

**Стельмащук Н.А.,
викладач,**

ПВНЗ Хмельницький економічний університет

СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Ефективність функціонування підприємства в значній мірі пов'язана з правильністю постановки стратегічних цілей і завдань, спрямованих на вирішення проблем короткострокового періоду і формування стратегії довгострокового розвитку підприємства. Усі види діяльності (виробничу, фінансову і комерційну) підприємство здійснює під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

Якщо підприємство розширює свою діяльність, то це свідчить про його міцні позиції на ринку, наявність попиту на його продукцію. Одночасно це є індикатором, з одного боку, що підприємство має необхідні фінансово-матеріальні ресурси для забезпечення зростання масштабів виробництва, з другого боку – про наявність об'єктивної можливості і доцільності залучення зовнішніх інвесторів до розширеного фінансування виробництва. Враховуючи, що інвестиційна діяльність підприємства має довгостроковий характер, тому його маркетингова інвестиційна діяльність повинно виходити з обґрунтованих стратегічних цілей, інвестиційної політики, методів формування і управління інвестицій портфелем, включаючи напрямки і форми вкладень (капітальні, фінансові й інноваційні інвестиції), а також джерела фінансування їхнього розвитку.

Слід відмітити, що на сучасному етапі маркетинг розглядається як основа всієї підприємницької діяльності, тобто, підприємство повинно орієнтувати на ринок усі стадії виробничого процесу – від розробки ідеї продукту до його впровадження. Тому на передній план виходить планування стратегічного маркетингу діяльності підприємства. Виходячи з цього тема статті є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингової діяльності і стратегічного маркетингу досліджували відомі як іноземні, так і вітчизняні вчені: Ансоф І., Багієв Г.Л., Джоббер Д. Дибб С., Дихтль Е., Єжова Л. Ф. Эрнашвили Н.Д., Эткінсон Дж., Карлоф Б., Котлер Ф., Крылова Г.Д., Куденко Н.В. Павленко А.Ф. Ламбен Жан-Жак. Мазаракі А.А., Немцов В.Д., Пономаренко В.С., Савельєв Є.В., Чеботар С.І., Штефаніч Д.А. Федько В.П. [1 - 18] та інші.

Проведений аналіз результатів дослідження засвідчує, що класичний підхід до маркетингу, який мав місце протягом багатьох років й успішно впроваджувався в практичну діяльність підприємств, завершує своє функціонування. Тому виникло багато проблем нового підходу до маркетингової діяльності у теоретичному плані, які ще недостатньо вивчені та вимагають адаптації до вітчизняних умов.

Постановка завдання. Метою статті є проведення структурної характеристики видів стратегій маркетингу а також теоретичне обґрунтування принципів ефективного маркетингу на підприємстві в умовах ринкових трансформацій.

Для досягнення поставленої мети основним завданням дослідження є: теоретичне обґрунтування вибору маркетингової стратегії підприємства для подальшого планування його маркетингової діяльності;

Виклад основного матеріалу дослідження. В нових умовах господарської діяльності етап створення підприємства починається із загального визначення його місії (призначення) та стратегічних цілей. Без визначення довгострокових цілей підприємства неможливо розраховувати на стійкий його розвиток та зростання прибутків.

На практиці існують два типи взаємопов'язаних цілей: фінансові та стратегічні. Фінансові цілі спираються на зростання фінансових показників діяльності підприємства, таких як обсяги прибутку, розміри кредитів і дивідендів, віддачі від інвестицій. Стратегічні цілі стосуються ринкових позицій підприємства, таких як обсяги продажу, частка інформаційного ринку, конкурентоспроможність продуктів і послуг, використання нових технологій, поліпшення іміджу, вихід на зарубіжні ринки тощо.

Стратегія розвитку підприємства базується на стратегії маркетингу.

Стратегія маркетингу — це формування цілей і завдань виробникам і працівникам збуту по кожному окремому сегменту ринку і кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності відповідно до ринкової ситуації і можливостей підприємства. Чим точнішими будуть маркетингові прогнози та розрахунки, чим ближчими вони будуть до реального результату, тим більшого успіху досягне підприємство. Для цього перш за все необхідно правильно вибрати методологію та технологію маркетингових досліджень, джерела, види та обсяги інформації; правильно вибрати ринок і цільові сегменти; спрогнозувати потреби та уподобання покупців.

Процес планування стратегічного маркетингу розвитку підприємства представлений на рис.1.

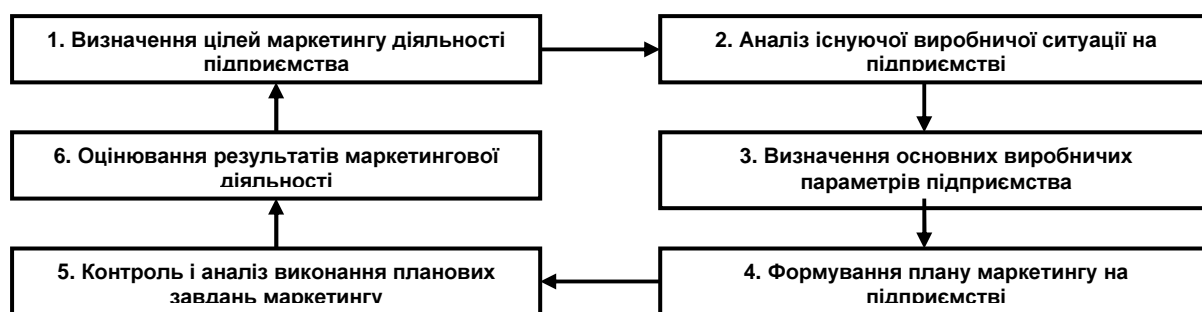


Рис. 1. Планування стратегічного маркетингу розвитку підприємства

Як видно з рис.1, на першому етапі формуються цілі маркетингу діяльності підприємства на основі інформації про ринок. Визначені цілі направляються для аналізу виробничих потенціальних можливостей підприємства, визначення основних планових виробничих параметрів і формування плану маркетингу на підприємстві (2 – 4 етапи). На 5 та 6 етапах здійснюється контроль і аналіз виконання планових завдань маркетингу та оцінювання результатів маркетингової діяльності. За результатами виконання маркетингового плану здійснюється визначення цілей маркетингу діяльності підприємства – розпочинається новий процес планування маркетингу.

Стратегія розвитку підприємства включає стратегію маркетингу по окремих ринках та окремих видах товарної продукції плану виробництва. Найбільш поширені такі стратегії маркетингу: вихід на новий ринок зі старим товаром; вихід нового товару на старий ринок; збільшення обсягів продажу старого товару на сегменті старого ринку; розгортання міжнародної кооперації виробництва комплектної продукції або послуг з метою інтенсивного виходу на ринок країн якого-небудь регіону; створення спільного виробництва нового товару з партнерами інших фірм і країн для виходу на нові ринки.

Сучасний ринок розвинутих країн, що характеризується високим ступенем розвитку споживчих переваг, змусив більшість підприємств переорієнтуватися з екстенсивної стратегії збуту на інтенсивну стратегію маркетингу. З успіхами науково-технічного прогресу — це єдиний шлях розвитку [1; 2; 8].

Для перетворення суб'єкта маркетингу з організації, що орієнтувалася на продукт (product-driven), в організацію, орієнтовану на маркетинг (market-driven), необхідна тісна координація всіх підрозділів, пов'язаних з маркетингом. Для зміни стратегії підприємства в цілому необхідно змінити (вдосконалити) управління його діяльністю на всіх рівнях.

Стратегічний план підприємства має чотири етапи: 1) визначення головної цілі або програми; 2) визначення завдань і підцілей підприємства в пошуках цієї програми; 3) формування стратегічного плану господарського портфеля; 4) визначення стратегії зростання підприємства [5; 10; 11; 19].

На першому етапі визначають основні напрями діяльності, на другому — свій сектор ринку і нішу для своєї продукції, на третьому — уточнюють конкретні продукти і послуги, що надаються клієнтам

підприємством, визначають поточні управлінські рішення. На четвертому етапі вирішуються головні завдання стратегічного розвитку підприємства. Кожний з цих етапів визначається після проведення відповідних маркетингових досліджень і здійснення певних заходів.

Маркетингові стратегії підприємства класифікують за різними ознаками. глобальні маркетингові стратегії – стратегії, які визначають принципові рішення щодо вибору напрямку розвитку; базові стратегії базуються на певних конкурентних перевагах підприємства; стратегії росту визначають напрямком розширення масштабу підприємства; залежно від методу обрання цільового ринку – стратегії, що дозволяють визначити, які товари й для яких сегментів ринку буде виробляти підприємство; залежно від ступеня сегментування ринку – стратегії вибору комплексу маркетингових засобів (маркетинг-міксу) для певних сегментів споживачів [4; 10; 12; 13].

Якщо підприємство займає стійкі ринкові позиції, стабільний розвиток і має на меті подальше зростання обсягів збуту, прибутку та масштабів діяльності, воно має три шляхи: 1) інтенсифікація існуючих можливостей та ресурсів підприємства – інтенсивний ріст; 2) об'єднання зусиль з іншими підприємствами – інтегративний ріст; 3) вихід в інші сфери бізнесу, які не пов'язані з основною діяльністю підприємства – диверсифікаційний ріст [3; 6; 7].

Вибір стратегії інтенсивного росту має базуватися на наявності таких можливостей підприємства: підвищення ринкової частки та обсягу збуту певних товарів на існуючих ринках; при наявності такої можливості – глибоке проникнення; знаходження нових ринків збуту для існуючих товарів підприємства; при наявності – стратегія розвитку ринку; пропозиція нового товару на існуючому ринку – стратегія розвитку товару [3; 8; 10].

Стратегії інтегративного росту (від терміна "інтеграція" – включення) належать стратегії, які передбачають збільшення результатів діяльності підприємства внаслідок об'єднання зусиль з іншими підприємствами. Залежно від того, з ким об'єднується підприємство, виділяють наступні види стратегій: пряма інтеграція, зворотна інтеграція, вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція [4; 7; 9].

Стратегія прямої інтеграції передбачає об'єднання виробника з торговельним посередником.

Стратегія зворотної інтеграції передбачає об'єднання виробника з постачальником матеріально-технічних ресурсів.

У разі, якщо об'єднуються зусилля постачальників, виробника та посередника, йдеться про стратегію вертикальної інтеграції з утворенням каналів розподілу продукції.

Поширеною формою вертикальної інтеграції є вертикальні маркетингові збутові системи, які забезпечують єдність інтересів усіх учасників каналу розподілу. Зацікавленість досягається тим, що один з учасників відіграє головну роль і таким чином контролює діяльність інших учасників. Залежно від форми контролю виділяють наступні вертикальні маркетингові системи [4; 5; 7; 14].

Корпоративна вертикальна система означає, що всі учасники належать до організаційної структури одного підприємства. Тобто підприємство-виробник має у своєму складі оптові бази, власні фірмові магазини, через які здійснюється товарооборот.

Адміністративна вертикальна система створюється в межах економічної влади одного з учасників. Економічна влада учасника може виявлятися через великі розміри, фінансову могутність, що дає йому змогу координувати діяльність юридично незалежних посередників з питань реклами, ціноутворення, розташування тощо. Приклади таких систем мають місце і в практиці вітчизняного бізнесу, але в цих системах контролюючим учасником виступає не виробник, а посередник. Сучасні супермаркети, кількість яких постійно збільшується, в силу свого ринкового становища висувають вимоги українським виробникам, зокрема, дуже поширеним є отримання товару під реалізацію.

Контрактна вертикальна маркетингова система означає об'єднання зусиль виробника, оптового посередника та роздрібного посередника за певними умовами. Основною формою таких систем є франчайзингова система.

Франчайзингові системи передбачають передачу виробником ліцензії (франшизи) на право продажу своєї продукції під назвою виробника іншому учаснику (наприклад, роздрібним магазинам), причому часто надаються ексклюзивні права на певній території [1; 2; 15; 18].

Звісно, що за право використання торгової марки посередник виплачує певний відсоток від товарообігу, оскільки саме торгова марка, її імідж, є найбільшою перевагою в таких системах. Франчайзингові системи створюються саме на умовах використання популярних, розкручених марок товару, а створення марки – справа дуже складна й довготривала.

Стратегія горизонтальної інтеграції, яка передбачає розширення масштабів діяльності підприємства за рахунок об'єднання його зусиль з конкурентним підприємством.

Стратегія диверсифікації не відноситься до стратегій інтенсивного росту, оскільки вихід на новий ринок з новим товаром, за думкою Ансоффа, не може бути здійснений за допомогою наявних ресурсів фірми й потребує змін у структурі та бізнесі фірми. Стратегія диверсифікації – третій вид стратегії росту. Ці різновиди стратегії відтворені в матриці І.Ансоффа "товар – ринок" [1].

Матриця пропонує чотири стратегії росту залежно від комбінації двох факторів – товару й ринку (рис. 2).

Ринок	Товар	
	Існуючий	Новий
Існуючий	1. Стратегія глибокого проникнення на ринок	3. Стратегія розвитку товару
Новий	2. Стратегія розвитку ринку	4. Стратегія диверсифікації

Рис. 2. Матриця І.Ансоффа "товар – ринок"

Стратегія глибокого проникнення на ринок означає збільшення обсягів збуту та ринкової частки підприємства без зміни його товарних-ринкових позицій за рахунок існуючих товарів на існуючих ринках. Може бути реалізована за двома напрямками:

1) підвищення обсягів збуту для існуючих споживачів шляхом переконання їх збільшити обсяг споживання товару; збільшити частоту використання товару.

2) залучення до товарів підприємства нових споживачів, які користуються товарами конкурентів.

Стратегія глибокого проникнення на ринок характеризується низьким комерційним ризиком та реалізується за допомогою таких засобів, як: активізація рекламної діяльності; застосування засобів стимулювання збуту; підвищення рівня сервісного обслуговування товарів; розвиток збутової мережі;

Стратегія розвитку ринку означає адаптацію існуючих товарів підприємства до нових ринків збуту, коли підприємство виходить з цим товаром на нові ринки. Стратегія може бути реалізована за двома напрямками: 1) через залучення нових сегментів ринку до споживання існуючого товару. 2) шляхом виходу з існуючим товаром на нові територіальні ринки. Ця стратегія використовується дуже широко і є різновидом першого напрямку, оскільки теж заснований на залученні нових сегментів, просто в основу сегментації покладено географічну ознаку. Вона характеризується довгостроковими перспективами реалізації, високим комерційним ризиком та необхідністю значних витрат на дослідження каналів збуту [1].

Стратегія розвитку товару означає модифікацію товару підприємства або його якісних параметрів (стилю, іміджу, розширення асортиментної лінії) для існуючого кола споживачів, тобто підприємство пропонує вдосконалений товар або розширює його асортимент. Реалізація стратегії можлива через: підвищення якості товару; розробку нових моделей товару; розробку нових товарів. Стратегія розвитку товару, як і попередня, характеризується значними строками реалізації, високим рівнем ризику та значними витратами на розробку та виробництво нових товарів [1; 2; 10; 14]...

Стратегії диверсифікації застосовуються у випадках, коли підприємство відкриває для себе нові можливості в інших сферах бізнесу. В окремих випадках така стратегія може бути необхідною, коли ринок, на якому діє підприємство, скорочується, і підприємство вимушене шукати для себе інші види діяльності [1; 10; 14; 17].

Диверсифікація – це стратегія, яка передбачає вихід підприємства в нові для нього сфери бізнесу. Розрізняють такі види диверсифікації: вертикальну (або концентричну), горизонтальну та конгломеративну диверсифікацію.

Вертикальна диверсифікація – коли підприємство починає виробляти товари, які в технологічному та маркетинговому аспекті пов'язані з існуючими товарами. Переваги вертикальної диверсифікації: поєднання координації дій з великими можливостями контролю; стабільність господарських зв'язків у межах підприємства; гарантовані поставки матеріально-технічних ресурсів; тісний контакт з кінцевими споживачами. Недоліки: взаємозалежність підрозділів підприємства, що в разі негативних зовнішніх змін погіршує становище підприємства; обмежений ринок збуту призводить до зменшення впливу конкуренції; необхідність удосконалення потребує значних витрат, що, урешті, призводить до перевищення вартості ресурсів за середньою ринковою ціною. Як наслідок указаних недоліків спостерігається зниження рівня вертикальної диверсифікації.

Горизонтальна диверсифікація передбачає вихід у нові сфери бізнесу, які пов'язані із задоволенням потреб для існуючих клієнтів (споживачів). Підприємство, що виготовляє певний вид товару або послуги, може отримати інформацію від своїх споживачів щодо необхідності в інших видах товарів та послуг і користуватися цією можливістю. Саме в цьому полягають переваги горизонтальної диверсифікації, що дає змогу різнобічно врахувати потреби споживачів, при цьому досягається ефект синергізму – сукупність видів діяльності дає значніший ефект, ніж окремі види діяльності..

Конгломеративна диверсифікація – вихід у нові види бізнесу, які жодним чином не пов'язані ні з існуючою технологією, ні з потребами існуючих у підприємства споживачів. Такий вид диверсифікації потребує найбільших фінансових витрат і доступний лише великим підприємствам.

Світові тенденції глобалізації, швидкого технічного та технологічного підйому виробництва, зростання темпів розвитку національних ринків і, як наслідок, посилення до жорсткого рівня конкурентної боротьби ставлять високі вимоги до стратегічного маркетингу в діяльності господарських суб'єктів. Адже тільки стратегічний маркетинг із властивим йому функціональним апаратом в змозі передбачити і зумовити майбутнє, саме він на даний час є одним з найважливіших елементів конкурентної боротьби [1; 2; 14], а маркетингова стратегія є основним його інструментом, тому саме розробці маркетингових стратегій необхідно приділяти значну увагу, підприємствам, що господарюють в ринкових умовах. Саме маркетингові стратегії допомагають підприємствам цілеспрямовано просуватися вперед. В процесі

розробки стратегії підприємство повинно розглядати ситуацію в комплексі, та об'єктивно дивитися на речі, що при грамотному підході дозволить виробити правильну та реальну програму дій, яка буде відповідати вимогам ринку, та задовольняти розумні цілі яких хоче досягнути підприємство.

Висновки з проведеного дослідження. Формування маркетингової стратегії підприємства – один з найсуттєвіших та найскладніших етапів процесу маркетингу. Здійснення маркетингових аналізів для подальшої розробки цілей, опрацювання стратегій, приводить до найкращих результатів. Це досить складна справа в умовах постійної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ маркетингу, накопичення і розгляд даних усіх результатів про діяльність підприємства, важливо проводити на динамічній основі. Дотримання основних вимог до маркетингового аналізу (точність, послідовність, системність виконання) дає змогу на кожному відрізьку часу мати необхідну інформацію для контролю або коригування маркетингової стратегії.

Бібліографічний список

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб. : Изд-во «Питер», 1999. – 416 с.
2. Багиев Г.Л. Международный маркетинг / Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. – СПб: Питер, 2001. – 512 с.
3. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга / Пер. с англ. – М.: Издат. дом "Вильяме", 2000.
4. Дибб С. Практическое руководство по маркетинговому планированию : пер. с англ. / Дибб С., Симкин Л., Брэдли Дж. – СПб. : Питер, 2001.
5. Дихтль Е. Практический маркетинг : пер. с нем. / Дихтль Е., Хершген Х. ; под ред. И.С. Минко. – М. : Высш. шк., ИНФРА-М, 1996.
6. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг : навч. посібник / Єжова Л.Ф. – К. : КНЕУ, 2002. – 560 с.
7. Маркетинг : учебник для вузов / Н.Д. Эрнашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; Под ред. Н.Д. Эрнашвили. - 2-е изд., перераб. и доп. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 623 с.
8. Эткинсон Дж. Стратегический маркетинг: ситуации, примеры : учеб. пособие / Эткинсон Дж., Уилсон Й. ; пер. с англ. под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471 с.
9. Карлоф Б. Деловая стратегия / Карлоф Б. – М. : Экономика, 1991. – 210 с.
10. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Котлер Ф. ; пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. - СПб: "Питер", 1999. – 896 с.
11. Крылова Г.Д. Маркетинг. Теория и 86 ситуаций : учеб. пособие для вузов / Крылова Г.Д., Соколова М.И. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 519 с.
12. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг : навч. посібник / Куденко Н.В. – К. : КНЕУ, 1998. – 152 с.
13. Кус А. Основы маркетинга : пер. с нем. / Кус А. ; под ред. А.Ф.Павленко, В.П. Пилипчука. – Киев, 1998.
14. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с французского / Ламбен Жан-Жак. – СПб. : Наука, 1996. – XV. – 589 с.
15. Мазаракі А.А. Міжнародний маркетинг / А.А. Мазаракі, Т.І. Чаюн. – К.; КДТУ, 2002.
16. Новітній маркетинг : навч. посібник / Є.В.Савельєв, С.І.Чеботар, Д.А.Штефаніч та ін. ; за ред. Савельєва Є.В. Київ: Знання, 2007р.
17. Пономаренко В.С. Стратегічне управління / В.С.Пономаренко. – Харків: Основа, 1999. – 632 с.
18. Савельєв Є.В. Галузевий маркетинг : навч. посібник / Савельєв Є.В. ; За заг. ред. Є.В. Савельєва та Д.А. Штефаніча. – К : ІЗМН, 1997.
19. Федько В.П. Маркетинг для технических вузов : учебник для технических вузов / Федько В.П., Федько Н.Г., Шапор О.А. – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 480 с.

Анотація

В статті проведена структурна характеристика видів стратегій маркетингу, здійснено теоретичне обґрунтування принципів ефективного маркетингу на підприємстві в умовах ринкових трансформацій.

Ключові слова: підприємство, ринкові відносини, маркетинг, стратегія розвитку, стратегічний маркетинг.

Аннотация

В статье проведена структурная характеристика видов стратегий маркетинга, осуществлено теоретическое обоснование принципов эффективного маркетинга на предприятии в условиях рыночных трансформаций.

Ключевые слова: предприятие, рыночные отношения, маркетинг, стратегия развития, стратегический маркетинг.

Annotation

In the article presents the structural characteristics of species strategies marketing, conducted the theoretical substantiation of principles of effective marketing iin the enterprise in terms of market transformation.

Key words: enterprise, market, marketing, strategy development, strategic marketing.

РОЗВИТОК ПОНЯТІЙНО-ТЕРМІНОЛОГІЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ «УМОВИ НЕДОСКОНОЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ»

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України особливо гострою є проблема процвітання недосконалої конкуренції, що таким чином зумовлює необхідність активізування зусиль щодо її подолання. Розв'язання цієї проблеми вимагає вирішення ряду практичних і теоретичних завдань. Серед останніх одним з найважливіших є використання адекватного реаліям понятійно-термінологічного апарату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки розвитку понятійно-термінологічного апарату умов недосконалої конкуренції присвячено багато зарубіжних і вітчизняних наукових праць. Різні теоретичні аспекти цієї проблеми досліджували такі зарубіжні і вітчизняні вчені, як Г. Азоєв, В. Базилевич, А. Гатаулін, Дж. Мілль, І. Кривов'язюк, О. Кузьмін, О. Михайлов, Ю. Ніколенко, Ф. Найт, М. Портер, П. Самуельсон, Р. Фатхутдінов, Ф. Хайєк, О. Чернега, Й. Шумпетер та інші. Незважаючи на досить значну кількість тлумачень поняття «недосконала конкуренція», визначення його сутності залишається актуальним завданням. Крім того, досить значна частина вчених трактує цей вид конкуренції як такий, що не відповідає умовам досконалої конкуренції, уникаючи, таким чином, більш детального висвітлення суті цього поняття. Це ще раз доводить не лише актуальність, але й потрібність даного дослідження.

В умовах трансформаційної економіки рівень невизначеності значно підвищується і це зумовлює необхідність у появі нових понять та уточненні змісту існуючих.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження понятійно-термінологічної підсистеми «Умови недосконалої конкуренції» і уточнення змісту понять, що входять до складу цієї підсистеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Понятійно-термінологічна підсистема «Умови недосконалої конкуренції», яка є складовою частиною понятійно-термінологічної системи «Недосконала конкуренція», базується на трьох основних поняттях («конкуренція», «умови», «недосконала конкуренція»), яким присвячена основна увага у даній статті.

Конкуренція, як неодмінний атрибут ринкової економіки, завжди перебувала і перебуває у центрі уваги дослідників. Здійснивши аналіз наукової літератури, ми виділили наступні підходи до визначення суті економічної категорії «конкуренція»: лідерський, інноваційно-макроекономічний, інноваційно-мікроекономічний, інформаційний, ринково-ситуаційний, ринково-регулятивний, ситуативно-цільовий, споживчоорієнтований, маркетинговий, ресурсноорієнтований, ціновий, суспільноорієнтований, системний, кон'юнктурний, песимістичний та інші (рис. 1).

В рамках лідерського підходу конкуренцію тлумачать як змагання між економічними суб'єктами за економічно вигідніші умови постачання, виробництва, збуту, а також одержання максимального прибутку, тобто це легалізована боротьба одних суб'єктів господарювання за переваги над іншими, іншими словами за повне лідерство на ринку. Ще А. Сміт під конкуренцією розумів сукупність незалежних спроб різних продавців установити контроль на ринку. Гатаулін А. М. вважає, що конкуренція є формою економічної боротьби за максимальну реалізацію особистих інтересів на ринку: приватні товаровиробники прагнуть одержати максимум прибутку за рахунок більш вигідних умов виробництва і реалізації товарів і послуг [1, с. 71].

В інноваційно-мікроекономічному підході ефективніші інновації є конкурентними перевагами для окремих підприємств. І. В. Кривов'язюк, І. О. Цимбалюк вважають, що конкуренція – це взаємодія ринкових суб'єктів, зацікавлених у досягненні рівнозначної мети, наслідком якої є процес відбору кращих фірм, що за умови виробництва функціонально однакової з конкурентами продукції спроможні забезпечити вищу якість та нижчу ціну, що, в свою чергу, можливе шляхом постійного вдосконалення та впровадження інновацій [3, с. 15].

Представники інноваційно-макроекономічного підходу також визначають конкуренцію як змагання інновацій. Переводячи це поняття в інноваційну площину, в такому тлумаченні вони наголошують, що ефективніші інновації і є конкурентними перевагами для цілих країн. Так, Й. Шумпетер визначає конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями і додає, що визначальне значення в економіці повинна відігравати не конкуренція цін або якості, а конкуренція нововведень, тому що саме інновації і підприємництво є головними факторами формування конкурентних переваг країн [8, с. 160].

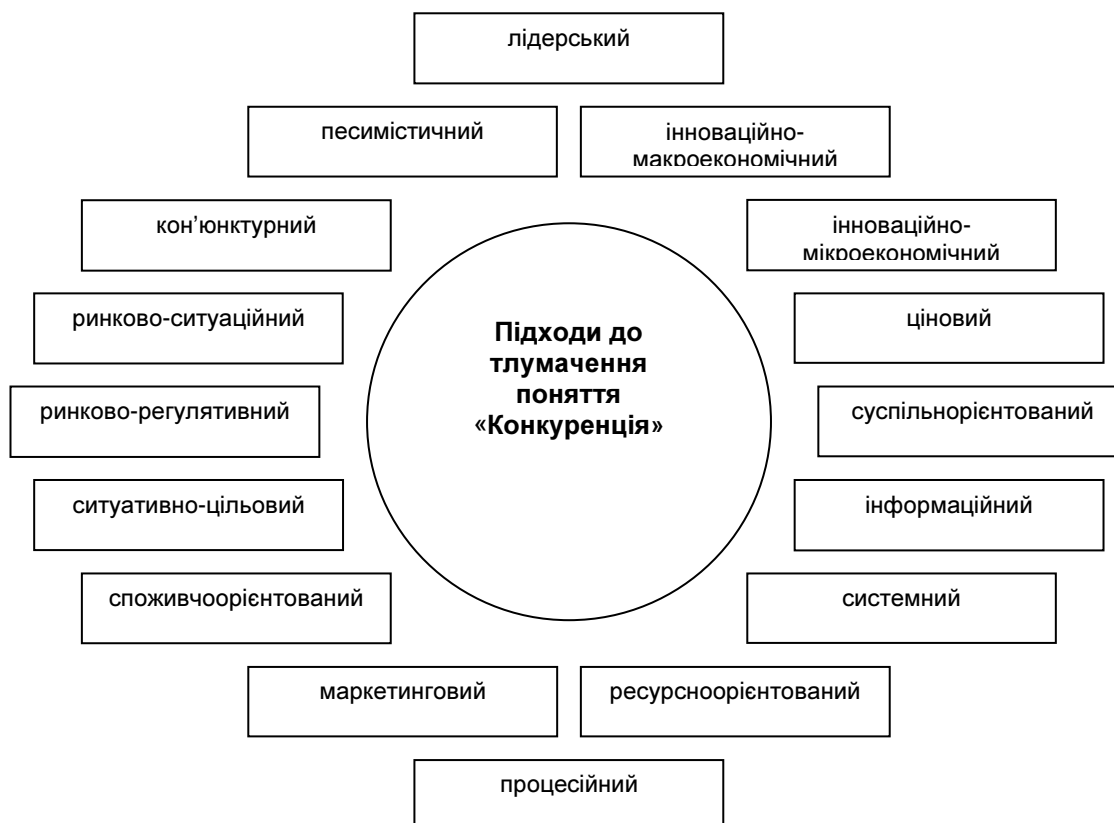


Рис. 1. Підходи до тлумачення поняття «конкуренція»

Згідно з інформаційним підходом, конкуренцію тлумачать як процес отримання і передачі інформації. При такому підході основним інструментом отримання конкурентних переваг стає саме інформація.

За ринково-ситуаційним підходом при визначенні конкуренції концентрують увагу на ліберальних умовах входження на ринок і виходу з нього.

За процесійним підходом конкуренція – динамічний процес, результатом якого є нові товари, маркетингові прийоми, сегменти ринку, технології виробництва, тобто це процес управління підприємством своїми конкурентними перевагами на ринку для досягнення визначених цілей, процес ринкового суперництва.

У ситуативно-цільовому підході конкуренцію трактують як змагання між економічними суб'єктами за досягнення поставлених цілей, а дії конкуруючих сторін диктуються ринковою ситуацією, що склалася.

У маркетинговому підході в центрі уваги перебуває дистрибуція (збут) товарів, а сама конкуренція тлумачиться як боротьба за кращі умови саме збуту продукції чи реалізації послуг.

Цінний підхід представляє також А. Сміт, котрий розуміє конкуренцію як змагання, яке підвищує ціни при скороченні пропозиції і знижує ціни при її надлишку.

Ринково-регулятивний підхід полягає у тому, що конкуренція є механізмом, який регулює ринок, забезпечує ефективність виробництва. Дж. Мілль вважав, що конкуренція – це також регулятор ренти, прибутків, заробітної плати і ціни [4, с. 394].

Представники ресурсноорієнтованого підходу виходять з постулату, що економічні ресурси є рідкісні, а конкуренція – це змагання економічних суб'єктів за використання цих ресурсів, прагнення виробників якнайкраще відповідати критеріям доступу до ресурсів.

Системний підхід виходить з того, що ринок – це система, а системного характеру йому надає координуючий механізм – конкуренція.

В рамках кон'юнктурного підходу конкуренцію тлумачать як реакцію економічних суб'єктів на зміну ринкової кон'юнктури, на дії конкурентів.

В споживчоорієнтованому підході виходять з тези, що конкуренція – прагнення якнайкраще задовольнити потреби споживачів, перешкода для просування неякісної продукції на ринок. В свою чергу, споживачі мають можливість обирати між декількома продавцями.

Відповідно до суспільноорієнтованого підходу, конкуренція – засіб не лише задоволення потреб споживачів, але й засіб досягнення загального добробуту в суспільстві.

Існує також і песимістичний підхід, який полягає у тому, що конкуренція – насамперед прагнення перемогти інших, а не прагнення ефективніше працювати.

Отже, аналіз змісту існуючих підходів до визначення сутності конкуренції дають нам змогу подати визначення цієї категорії наступним чином: конкуренція – системний процес, який полягає у змаганні економічних суб'єктів за найвигідніші умови постачання, виробництва, дистрибуції товарів та послуг тощо шляхом використання ними усього інструментарію доступних методів здобуття конкурентних переваг. Метою цього процесу є отримання максимального прибутку, здобуття сегментів ринку, а результатом – більш ефективного використання економічних ресурсів. Також конкуренція передбачає широке використання інновацій як найефективнішого інструменту досягнення конкурентних переваг.

Одним з видів конкуренції є недосконала конкуренція. Проаналізувавши наукову економічну літературу, ми змогли виділити наступні підходи до трактування категорії «недосконала конкуренція»: ціновий, оборотно-ціновий, ситуаційно-структурний, ситуаційний, диференційований, монополістичний, ситуаційно-ціновий та інші (рис. 2).

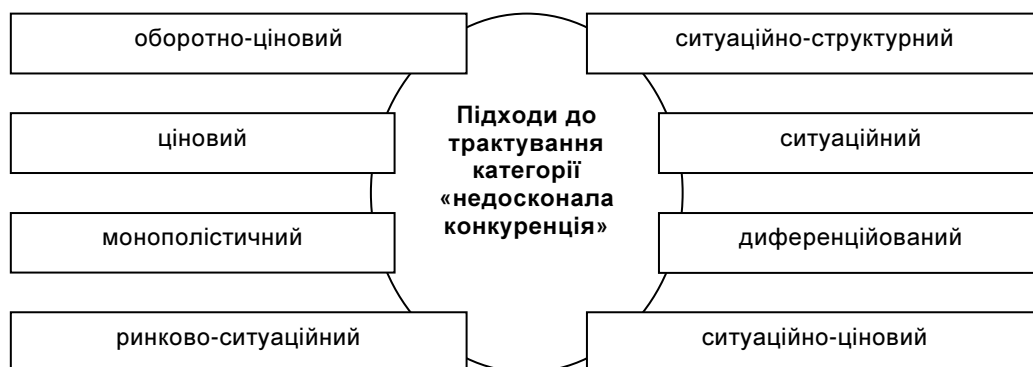


Рис. 2. Підходи до трактування поняття «недосконала конкуренція»

Ціновий підхід полягає у твердженні, що недосконала конкуренція виникає тоді, коли у когось з виробників виникає можливість контролю за цінами на ринку [6, с. 207]. Важливо, що виробник не лише за допомогою такого контролю може витіснити своїх конкурентів з ринку чи обмежити їх, але й у нього також з'являється можливість впливати на платоспроможний попит населення. Звідси і впливає необхідність антимонопольного регулювання з боку держави для забезпечення економічного розвитку національної економіки.

У рамках оборотно-цінового підходу науковці наголошують на тому, що при недосконалій конкуренції у виробників (продавців) наявною є можливість контролю не лише цін, але й пропозиції товару на ринку.

Згідно з ситуаційно-структурним підходом недосконала конкуренція – така ситуація, в якій структура ринку не відповідає умовам досконалої конкуренції. Тобто у даному підході акцент ставиться на значній диференціації часток ринку різних підприємств.

В ситуаційному підході недосконала конкуренцію тлумачать як ситуацію на ринку, коли між собою конкурують великі підприємства і середні та дрібні підприємства.

У диференційованому підході вказують на наявність недосконалої конкуренції в тому випадку, коли на ринку представлена диференційована продукція, тобто різні види одного і того ж товару. Диференціація продукції створює елементи монополічної влади виробників, що відбувається саме при недосконалій конкуренції [7, с. 439]. Таким чином, з диференційованого підходу впливає наступний – монополістичний. Монополістичний підхід представляє насамперед А. Пігу, який виділив серед чинників, здатних порушити «саморегулювання» ринку, саме чинник конкуренції як неминучість виникнення монополії, маючи на увазі тип монополії, який є результатом великого виробництва [5, с. 318].

За ситуаційно-ціновим підходом недосконала конкуренція – ринкова ситуація, коли підприємство або декілька підприємств володіють такою часткою ринку, при якій вони можуть вирішальним чином впливати на рівень цін.

Основними постулатами ринково-ситуаційного підходу є, по-перше, можливість контролю економічних суб'єктів за цінами, а по-друге – труднощі з входом на ринок чи виходом з нього, труднощами доступу до ринкової інформації.

Таким чином, виходячи з вищевказаних підходів, можна сформулювати власне тлумачення категорії «недосконала конкуренція»: недосконала конкуренція – вид конкуренції, який характеризується низкою наступних особливостей: окремі економічні суб'єкти-учасники ринку добиваються впливу на ціну, пропозицію товару, умови входження на ринок нових учасників чи виходу з нього, доступ до ресурсів, ринкової інформації; диференціація товару на ринку; споживачі втрачають можливість придбання якісної продукції; вони часто дезінформовані маркетинговими заходами окремих підприємств на ринку; окремі економічні суб'єкти отримують додатковий прибуток шляхом протицивілізаційних методів за рахунок збитків інших учасників; відсутність стимулів для інноваційної діяльності підприємств.

В Тлумачному словнику української мови термін «умови» визначається як обставини, особливості реальної дійсності, при яких щось відбувається або здійснюється [2, с. 493]. Враховуючи це, можемо трактувати «умови недосконалої конкуренції» наступним чином: ринкові обставини, які полягають у тому, що в окремих економічних суб'єктів-учасників ринку є можливість впливати на більший чи менший мірі на ціну, пропозицію товару, умови входження на ринок чи виходу з нього, доступ до ринкової інформації, а для такого ринку характерні диференціація товару і часток ринку.

Умови, процеси та результати досконалої та недосконалої конкуренції подані в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння досконалої та недосконалої конкуренції

	Досконала конкуренція	Недосконала конкуренція
Умови	<ul style="list-style-type: none"> - вільний вхід підприємств на ринок а вихід з нього; - вільний доступ до ринкової інформації; - рівний доступ до економічних ресурсів; - стандартизованість товару; - ефективне антимонопольне державне регулювання; - відсутність можливості в одного або кількох підприємств впливати на рівень цін, обсяги продажу тощо; - рівність і незалежність одне від одного підприємств; - відсутність цінової дискримінації; - санкціонований доступ до інноваційних технологій всіх учасників ринку; - відсутність корупції, інсайдерства; - об'єктивне відношення держави до всіх учасників ринку; - розвинутий соціальний захист працівників на підприємствах. 	<ul style="list-style-type: none"> - обмежений вхід на ринок підприємств та вихід з нього; - обмежений доступ до ринкової інформації; - обмежений доступ до економічних ресурсів; - диференційованість товару; - недосконале антимонопольне законодавство; - наявність змов між деякими підприємствами щодо поділу «сфер впливу» на ринку; - взаємозалежність фірм; - наявність цінової дискримінації; - окремі підприємства контролюють інноваційні технології; - корупційність, інсайдерство; - лобювання інтересів окремих ринкових учасників у владних структурах.
Процеси	<ul style="list-style-type: none"> - конкуренція за ресурси; - конкуренція за кращі умови виробництва; - конкуренція за кращі умови збуту; - конкуренція за споживачів. 	<ul style="list-style-type: none"> - процес монополізації ринку; - корупційні процеси; - рейдерські процеси; - процеси утворення альянсів підприємств; - інші криміногенні процеси.
Результати	<ul style="list-style-type: none"> - цивілізоване ведення бізнесу; - нормальний прибуток всіх учасників ринку; - у споживачів є можливість вибору продавців; - стимулювання інноваційного розвитку економіки; - забезпечення високої якості товарів і послуг, що пропонуються на ринку. 	<ul style="list-style-type: none"> - наявність безневинно потерпілих учасників ринку; - додатковий прибуток окремих економічних суб'єктів за рахунок збитків інших; - споживачі втрачають можливість вибору продавців, втрачають можливість придбання якісної продукції, вони часто дезінформовані маркетинговими заходами окремих підприємств на ринку; - відсутність стимулів для активізування інноваційного розвитку економіки; - зниження якості товарів і послуг, що пропонуються на ринку; - високий рівень безробіття населення; - неефективне використання економічних ресурсів.

Дані табл. 1 засвідчують, що досконала і недосконала конкуренція відрізняються за умовами, процесами, результатами. Для того, щоб пом'якшити недосконалу конкуренцію, необхідно розробити групи заходів, спрямовані на ліквідацію умов виникнення і протікання недосконалої конкуренції, попередження процесів її розгортання, уникнення негативних результатів.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження різних підходів до визначення дефініцій понятійно-термінологічної підсистеми «Умови недосконалої конкуренції» виявило, що часто вони є суперечливими. Тому нами була здійснена спроба, з використанням комплексного підходу, дати власне тлумачення, яке було би придатне для використання у майбутніх макроекономічних дослідженнях.

Бібліографічний список

1. Гатаулин А. М. Экономическая теория : толковый терминологический словарь / А. М. Гатаулин. – М. : Колос, 1999. – 248 с.
2. Івченко А.О. Тлумачний словник української мови / А.О. Івченко. – Харків : Фоліо, 2002. – 540 с.

3. Кривов'язюк І. В. Механізм регулювання конкурентних відносин на регіональних сировинних ринках : [монографія] / І. В. Кривов'язюк, І. О. Цимбалюк. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2009. – 215 с.
4. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль ; [пер. с англ., редкол. : А. Г. Милейковский и др.]. – Т. 3. – М. : Прогресс, 1981. – 447 с.
5. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – Т. 1. – М. : Прогресс, 1985. – 512 с.
6. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 496 с.
7. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 608 с.
8. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 321 с.

Анотація

У статті досліджено суть і склад понятійно-термінологічної підсистеми «Умови недосконалої конкуренції». На основі аналізу підходів різних авторів наведено власне визначення змісту понять досліджуваної підсистеми. Розроблена класифікація підходів до тлумачення дефініцій понятійно-термінологічної підсистеми «Умови недосконалої конкуренції».

Ключові слова: понятійно-термінологічна підсистема, конкуренція, недосконала конкуренція, умови недосконалої конкуренції, ринок, ресурси.

Аннотация

В статье исследовано суть и состав понятийно-терминологической подсистемы «Условия несовершенной конкуренции». На основе анализа подходов разные авторы приведены собственное определение содержания понятий исследуемой подсистемы. Разработанная классификация подходов к толкованию дефиниций понятийно-терминологической подсистемы «Условия несовершенной конкуренции».

Ключевые слова: понятийно-терминологическая подсистема, конкуренция, несовершенная конкуренция, условия несовершенной конкуренции, рынок, ресурсы.

Annotation

Essence and composition concept-terminology subsystems the «Conditions of imperfect competition» are investigational in the article. Own determination of maintenance of concepts of the investigated subsystem is resulted on the basis of analysis of approaches of different authors. Classification of approaches to interpretation of definitions concept-terminology subsystem the «Conditions of imperfect competition» is developed.

Key words: concept-terminology subsystem, competition, imperfect competition, conditions of imperfect competition, market, resources.

УДК 663.4

Лукашов С.М.,
здобувач, асистент кафедри менеджменту сфери послуг,
Київський національний університет технологій та дизайну

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ПИВА

Постановка проблеми. Світова економічна криза, безумовно, негативно позначилася на результативності господарської діяльності вітчизняних підприємств-виробників пива. У 2011 році продовжилася падіння обсягів виробництва пива, що розпочалося ще наприкінці 2008 року. Спад становив 1,6% у порівнянні з аналогічним показником 2010 року. При цьому у 2011 році експорт пива скоротився на 12,4%, а імпорт зріс на 45,4% [1]. Вітчизняні виробники пива продовжують стикатися зі значними складнощами, а саме: тиском, пов'язаним зі зростанням цін на сировину, постійними і не прогнозованими змінами в законодавчому полі, зниженням купівельної спроможності населення. Крім того, спад виробництва пива негативно впливає на фінансові показники суміжних галузей (виробництво тари, етикеток тощо), так і на надходження до бюджетів всіх рівнів. Враховуючи ситуацію, що склалася на ринку пива, пріоритетним стратегічним напрямком розвитку підприємств-виробників є оптимізація цінової стратегії, яка полягає в пошуку нових науково обґрунтованих підходів до ціноутворення в рамках загальної маркетингової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування цінової стратегії підприємства опікувалися такі провідні вітчизняні вчені-економісти, як: Куденко Н. В. [2, с. 22-28],

П'ятницька Г. Т. [3, с. 227-233], Тарасович В. М. [4, с. 40-59], та їх зарубіжні колеги: Аналої Ф. [5, с. 330-335], Градов А. П. [6, с. 281-295], Дойль П. [7, с. 297-323], Єсіпов В. Є. [8, с. 267-271], Котлер Ф. [9, с. 378-389], Кревенс Д. [10, с. 464-468], проте жоден з вищезазначених науковців не досліджував проблеми та особливості формування цінової стратегії виробників пива.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні альтернативних підходів до формування цінової стратегії підприємств-виробників пива з урахуванням галузевої специфіки.

Для досягнення мети поставимо завдання: вивчити вітчизняний та світовий досвід щодо формування цінової стратегії, з'ясувати особливості ціноутворення на ринку пива, визначити та обґрунтувати пріоритетні альтернативні підходи до формування цінової стратегії виробників пива.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія ціноутворення є однією з найважливіших маркетингових субстратегій. Сьогодні політика ціноутворення стає ключовим стратегічним інструментом багатьох підприємств, в тому числі і підприємств-виробників пива, що обумовлено процесами дерегулювання економіки, конкуренцією, уповільненням темпів зростання ринку та бажанням підприємств посилити свої ринкові позиції. Стратегії ціноутворення у вітчизняній та зарубіжній практиках представлено в табл. 1.

Таблиця 1

**Альтернативні варіанти стратегії ціноутворення
 у вітчизняній та світовій практиці**

№ з/п	Класифікаційна ознака / Різновид стратегії ціноутворення	Зміст стратегії
1	2	3
1.	За загальною роллю ціни у маркетинговій програмі підприємства	
1.1.	Активна цінова стратегія [10, с. 464]	1. Передбачає активне акцентування уваги на високій ціні, має переконати споживачів у виключній споживчій цінності товару, коли індикатором його якості або необхідності для споживачів є ціна. 2. Передбачає активне використання низької ціни, що є значущим чинником у разі високої еластичності попиту за ціною. Ця стратегія може призвести до цінової війни. Її доцільно використовувати при низькій інтенсивності конкуренції на ринку або при наявності у підприємства сильної конкурентної позиції та конкурентних переваг за витратами.
1.2.	Пасивна цінова стратегія	1. Передбачає пасивне використання високої ціни. Ставить за мету посилити увагу споживачів до нецінових факторів порівняно дорогих товарів. 2. Передбачає пасивне використання низької ціни. Може застосовуватися лише невеликими підприємствами, виробничі витрати яких нижчі, ніж у конкурентів. Підприємство не акцентує увагу на ціні та зменшує ризик сприйняття споживачем товару як низькоякісного.
1.3.	Нейтральна цінова стратегія	Передбачає встановлення цін на рівні, близькому до цін конкурентів, а також надання переваги неціновим факторам.
2.	За силою продавців і покупців	
2.1.	Договірна стратегія	Передбачає наявність продавців та покупців, близьких за силою та таких, що намагаються домовитися про ціну, яка була б справедливою для обох сторін.
2.2.	Диктаторська стратегія	Покупці виступають в ролі «бідних родичів», а продавці намагаються встановити найбільш вигідну для підприємства ціну.
2.3.	Захисна стратегія	Передбачає, що продавець вживатиме певні заходи з метою найменшої втрати від слабкості своєї позиції щодо покупців.
2.4.	Трюкацька стратегія	Реалізується у випадку слабкості обох гравців на ринку, які ведуть «приховану» гру з метою досягнення певної ціни.
3.	Залежно від якості товару	
3.1.	Стратегія високих цін	Передбачає встановлення на довгостроковий період високих цін на товари переважно високої якості.
3.1.1.	Стратегія преміальних націнок	Передбачає пропозицію товарів високої якості за високою ціною.
3.1.2.	Стратегія завищеної ціни	Передбачає пропозицію товарів середньої якості за високою ціною.
3.1.3.	Стратегія пограбування	Передбачає пропозицію товарів низької якості за високою ціною.

Продовження табл. 1

1	2	3
3.2.	Стратегія середніх цін	Найбільш типова для більшості підприємств, які зацікавлені у стабільності та збереженні сприятливого клімату для своєї діяльності на ринку, для яких отримання прибутку – довгострокова політика.
3.2.1.	Стратегія глибокого проникнення на ринок	Передбачає пропозицію товарів високої якості за середньою ціною.
3.2.2.	Стратегія середнього рівня	Передбачає пропозицію товарів середньої якості за середньою ціною.
3.2.3.	Стратегія показного блиску	Передбачає пропозицію товарів низької якості за середньою ціною.
3.3.	Стратегія низьких (відносно низьких) цін	Застосовується для товарів низької або середньої якості, дуже рідко – до високоякісних товарів.
3.3.1.	Стратегія низької ціннісної значущості	Застосовується до товарів низької якості.
3.3.2.	Стратегія середньої якості	Застосовується до товарів середньої якості.
3.3.3.	Стратегія підвищеної ціннісної значущості	Застосовується до товарів високої якості.
4.	Стратегія цільових цін (цільового прибутку)	Передбачає, що навіть при зміні обсягів продаж ціни змінюються так, щоб забезпечувати запланований розмір прибутку.
5.	Стратегія незмінних цін	Передбачає можливість зміни складу товару, його упаковки замість перегляду цін у бік їх збільшення навіть при зростанні витрат виробництва.
6.	Стратегія зміни ціни нового продукту всередині життєвого циклу	
6.1.	Стратегія поступового зниження високої ціни введення на ринок нового продукту	Аналог стратегії «зняття вершків».
6.2.	Стратегія поступового підвищення низької ціни введення на ринок нового продукту після укріплення його позицій на ринку	Аналог стратегії «прориву».
6.3.	Стратегія «пульсації»	Передбачає то зниження, то підвищення ціни.
6.4.	Стратегія регулярного зниження і підвищення ціни	Передбачає, що підприємство через зниження своєї ціни «збиває» ціну конкурента до тих пір, поки витрати не вимагатимуть від підприємства підняти ціни на товар.
7.	Стратегія конкурентних цін	
7.1.	Стратегія цінового лідерства	Передбачає прагнення виробника просунути на ринок високу ціну.
7.2.	Стратегія цінової війни	Передбачає намагання виробника встановити найнижчу ціну на ринку.
7.3.	Стратегія слідування за ціною	Передбачає, що виробник не є ініціатором у зміні своєї ціни, а реагує на зміну цін конкурентів.
8.	Стратегія цін на товари, що пов'язані з точки зору витрат на їх виробництво	Передбачає, що зміна обсягів випуску одного товару супроводжується змінами витрат на виробництво інших.
9.	Стратегія цін на товари, що пов'язані з точки зору попиту	Передбачає, що ціна одного товару впливає на попит іншого.
10.	Стратегія цін на товари, що пов'язані як з точки зору попиту, так і з точки зору витрат виробництва	Передбачає, що ціна та обсяги випуску одного товару впливають на попит та витрати на виробництво інших товарів.
11.	Стратегія гнучких цін	Передбачає, що підприємство змінює ціни на один і той самий товар або послугу відповідно до здібностей покупця торгуватися.
12.	Стратегія пільгових цін	Передбачає встановлення цін на найбільш ходові товари, нижчих за собівартість або за нормальні ринкові ціни.
13.	Стратегія цінової лінії	Передбачає обмеження діапазону цін відповідно до визначеного рівня якості однойменного товару.
14.	Стратегія традиційної шкали цін на товари різної класності	Застосовується виробниками (продавцями) товарів, що мають традиційні шкали цін.
15.	Стратегія неокруглених (фракційних) цін	Передбачає встановлення цін, нижчих за круглі суми, що створює психологічне враження більш низької ціни.

Продовження табл. 1

1	2	3
16.	Стратегія цін, яка враховує географічний фактор	Може бути реалізована за допомогою таких підходів: - встановлення ціни у місці походження товару, коли підприємство бере на себе витрати за доставку товару на станцію відправлення і завантаження його у вагон, а всі інші транспортні витрати покладаються на споживача; - встановлення єдиної ціни із включенням в неї витрат по доставці, коли у ціну включається середня сума транспортних витрат; - встановлення зональних цін, коли споживачі, які знаходяться у межах однієї зони, сплачують єдину ціну, що стає вищою у міру віддалення зони; - встановлення цін відповідно до базисного пункту, коли у ціну включені транспортні витрати доставки товару із визначеного базисного пункту; - встановлення цін із прийняттям на себе витрат по доставці.
17.	Стратегія цін залежно від призначення товару	Застосовується до товарів, що можуть мати кілька призначень, передбачає формування заздалегідь ставлення покупців до їх вартості.
18.	Стратегія цін залежно від репутації фірми	Передбачає встановлення цін на товари залежно від репутації фірми.
19.	Змішана маркетингова стратегія ціноутворення	Передбачає поєднання декількох підходів до формування ціни.
20.	Стратегія «слідування за лідером»	Передбачає встановлення цін на нові вироби у суворій відповідності до рівня цін провідної компанії на ринку.
21.	Стратегія стимулювання комплексних продаж або «збиткового лідера»	Полягає у встановленні низьких цін на один базовий виріб у комплекті, що стимулює продаж усього комплексу та забезпечує отримання запланованого обсягу прибутку.
22.	Мультимарочна стратегія	Забезпечує широкий діапазон цін та дискримінацію пропозиції: продаж марок за диференційованими цінами для різних сегментів ринку.
23.	Стратегія знижок з цін	Передбачає використання знижок в грошовій і товарній формах.

Серед основних цілей цінової стратегії підприємства можна виділити:

- намагання підприємства досягти певних результатів діяльності: планових обсягів доходу, прибутку, рентабельності тощо;
- проникнення на певний ринок або закріплення на ньому;
- підсилення інших маркетингових функцій;
- запобігання втручання держави в політику підприємства.

Складність формування цінової стратегії підприємств-виробників пива полягає в тому, що вироблена продукція в більшості випадків надходить не безпосередньо в роздрібну мережу, яка встановлює остаточну продажну ціну, а потрапляє до посередників. Підприємства роздрібною торгівлі та ресторанного господарства, через які реалізується дана продукція, формують ціну на неї залежно від цін посередника та попиту. За даними проведених досліджень розмір націнки роздрібною мережею на пиво в пляшках знаходиться в діапазоні 12%–45% залежно від масштабу, цінової політики мережі, сорту пива та пори року. Найменшою є націнка на пиво, що споживається у значних обсягах – класичне світле пиво, найвищою є націнка на ексклюзивні сорти пива. Влітку ціна пляшки пива зростає приблизно на 20% внаслідок підвищеного попиту на продукцію. Заклади ресторанного господарства, через які реалізується пиво, формують ціну на продукцію відповідно до встановленого рівня націнки на купівельні товари, рідше націнка встановлюється на окремі групи купівельних товарів та на окремі товари. Слід зазначити, що мережа ресторанного господарства споживає в основному розливне пиво та працює безпосередньо з товаровиробниками, які поставляють кеги, премікси та відповідне супутнє обладнання. Націнка мережею ресторанного господарства на розливне пиво становить 50%–150%.

Виробники пива формують ціни відповідно до собівартості продукції та попиту на неї. Собівартість виробництва пива залежить від вартості основних сировинних компонентів (солоду, хмелю), технології виробництва, якості та вартості обладнання, вартості упаковки (скляна пляшка, пет, бляшанка тощо). У 2011 році намітилася негативна тенденція зниження виробництва пивоварного солоду: за підсумками року воно склало 8,9% або 37 тис. тонн, внаслідок чого виробники пива змушені використовувати більш дорогу закордонну сировину.

За результатами досліджень у 2011 році [1] середня роздрібна ціна 1 л пива зросла лише на 3% (з 7,85 грн. до 8,1 грн.), що істотно нижче рівня інфляції в Україні. В той же час дослідницька компанія Nielsen зазначає, що у 2011 р. середня ціна літра пива в Україні зросла на 14% (з 7,99 грн до 9,11 грн).

Виробники пива продовжують компенсувати зростаючі виробничі витрати за рахунок внутрішніх ресурсів на фоні подальшого зниження обсягів реалізації продукції.

Дослідження роздрібних цін на пиво у лютому 2012 року показало різке зростання цін порівняно з 2011 роком. Для дослідження було обране найбільш популярне серед населення класичне світле пиво різних виробників. Мінімальна ціна 1 л світлого пива знаходиться на рівні 13 грн., а середня ціна – на рівні 29 грн. (рис. 1).

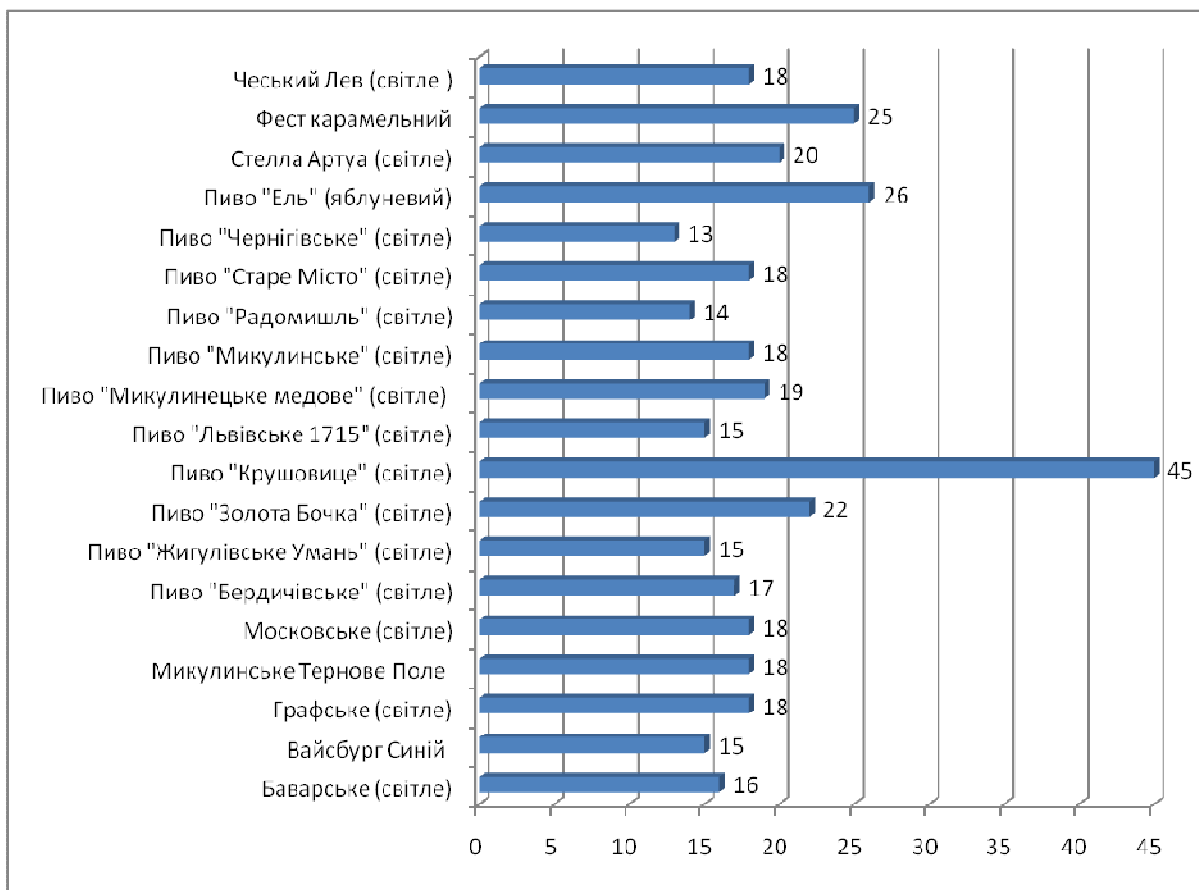


Рис. 1. Порівняльна характеристика цін за 1 л світлого пива у лютому 2012 р. [11]

За умови зниження рівня життя пересічних українців пріоритетним для підприємств-виробників пива є підхід до формування цінової стратегії, що базується на застосуванні стратегії низьких або відносно низьких цін з орієнтацією на досягнення мінімально можливої ціни та широкого асортименту. Прикладом застосування стратегії низьких цін у закордонній практиці є пивоварня Oettinger – лідер продаж пива у Німеччині у 2000-х роках.

Мінімізація ціни пива може досягатися внаслідок реалізації наступних заходів:

- практичну відсутність рекламних витрат;
- зменшення транспортних витрат через використання власного автотранспорту, а також широку географію виробничих потужностей на території країни;
- автоматизацію виробництва та зменшення частки людської праці;
- використання у виробництві пива сировини вітчизняних товаровиробників, зокрема солоду та хмелю;
- забезпечення зручності придбання (наявність продукції в усіх супермаркетах країни);
- набуття статусу «загальновітчизняної» пивної торговельної марки.

Вивчення досвіду роботи провідних виробників пива з дистриб'юторами дозволило дійти висновку щодо дієвості використання ними стратегії стимулювання комплексних продаж та її модифікованого варіанту, за умови реалізації якого посереднику пропонується певний перелік асортиментних позицій, який поряд з найбільш популярними сортами пива включає новинки, не відомі споживачеві, та не досить популярні позиції. Закупівля продукції можлива лише в такому комплекті, що включає нерівномірність в структурі реалізації пива залежно від попиту на окремі сорти та дозволяє зменшити неліквідні залишки на складах товаровиробника.

Альтернативним підходом до формування цінової стратегії виробників пива є використання знижок з цін, які можуть набувати грошової або товарної форми. При закупівлі визначених обсягів продукції покупцеві може надаватися грошова знижка або додатково відпускатися продукція на суму знижки. Наприклад, АТ «Пивзавод на Подолі» пропонує диференційовану знижку при наступних обсягах закупівлі: до 2000 грн., від 2000 грн. до 15000 грн., від 15000 грн. Слід зазначити, що знижка з цін може залежати не лише від обсягів споживання продукції, а ще і від форми оплати продукції (готівкова, безготівкова, передплата, оплата по факту, післяплата – з відстрочкою платежу на певний термін).

Для невеликих виробників пива (міні-пивоварень) з потужністю виробництва від 900 до 2000 л на добу та 1-3 сортами пива в асортименті найкращим варіантом цінової стратегії є стратегія слідування за ціною.

Для роздрібною мережі, яка реалізує продукцію кінцевим споживачам, доцільною для застосування буде стратегія неокруглених цін, яка широко застосовується мережевими підприємствами роздрібною торгівлі та передбачає додатковий психологічний вплив на покупця.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами дослідження з'ясовано, що особливості ціноутворення на ринку пива обумовлені: наявністю посередників між виробником та покупцем; залежністю роздрібною ціни продукції від цінової політики підприємств роздрібною торгівлі та ресторанного господарства; відсутністю достатньої кількості сировинних компонентів вітчизняного виробництва, а саме солоду та хмелю; постійними і не прогнозованими змінами в законодавчому полі, зниженням купівельної спроможності населення; відсутністю науково обґрунтованого підходу до формування цінової стратегії підприємств.

Відповідно до вищевикладеного, обґрунтовано, що альтернативними підходами до формування цінової стратегії виробників пива на сьогоднішній день є: застосування стратегії низьких або відносно низьких цін з орієнтацією на досягнення мінімально можливою ціни та широкого асортименту; реалізація стратегії стимулювання комплексних продаж; використання знижок з цін в грошовій або товарній формах, а також стратегії слідування за ціною для міні-виробництв.

Бібліографічний список

1. Производство пива в Украине продолжает падать [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.business.ua/articles/companies/Proizvodstvo_piva_v_Ukraine_prodolzhaet_padat-25702/>.
2. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми : [монографія] / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.
3. П'ятницька Г. Т. Управління підприємством в епоху глобалізму : [монографія] / Г. Т. П'ятницька. – К. : «Логос», 2006. – 568 с.
4. Тарасович В. М. Ценовая политика предприятия / В. М. Тарасович. – СПб. : Питер, 2001. – 272 с.
5. Аналоуи Фархад Стратегический менеджмент малых и средних предприятий / Ф. Аналоуи, А. Карамі ; [пер. с англ.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 400 с.
6. Экономическая стратегия фирмы : [учеб. пос.] / [под ред. засл. деят. науки РФ, докт. экон. наук, проф. А. П. Градова]. – [2-е изд., испр. и доп.]. – СПб. : Специальная Литература, 1999. – 589 с.
7. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Доль ; [пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Изд. «Питер», 1999. – 560 с.
8. Цены и ценообразование / [под ред. В. Е. Есипова]. – СПб. : Питер, 2002. – 464 с.
9. Основы маркетинга / Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. – М. : Вильямс, 1999. – 1055 с.
10. Кревенс Девид В. Стратегический маркетинг / Девид В. Кревенс ; [пер. с англ.]. – [6-е изд.]. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2003. – 752 с.
11. Интернет-магазин пива [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dostavkapiva.kiev.ua/>

Анотація

В статті визначені особливості ціноутворення на вітчизняному ринку пива та сформульовані пріоритетні альтернативні підходи до формування цінової стратегії підприємств-виробників, а саме: реалізація стратегії низьких цін з орієнтацією на досягнення мінімально можливою ціни та широкого асортименту; стратегії стимулювання комплексних продаж; стратегії слідування за ціною для міні-виробництв.

Ключові слова: маркетингова субстратегія, цінова стратегія, виробники пива, стратегія низьких цін, комплексні продажі, міні-виробництва.

Аннотация

В статье определены особенности ценообразования на отечественном рынке пива и сформулированы приоритетные альтернативные подходы к формированию ценовой стратегии предприятий-производителей, а именно: реализация стратегии низких цен с ориентацией на достижение минимально возможной цены и широкого ассортимента, стратегии стимулирования комплексных продаж, стратегии следования за ценой для мини-производств.

Ключевые слова: маркетинговая субстратегия, ценовая стратегия, производители пива, стратегия низких цен, комплексные продажи, мини-производства.

Annotation

In the article certain features of pricing are at the home market of beer and priority alternative approaches are set forth to forming of price strategy of enterprises-producers, namely realization of strategy subzero prices with an orientation on an achievement minimum of possible price and wide assortment, strategies of stimulation of complex sale, also following strategy at price for mini plants.

Key words: marketing substrategy, price strategy, producers of beer, strategy of subzero prices, complex sales, mini productions.

УДК 378:658.89

Сасенко О.О.,
аспірант кафедри маркетингу,
Донецький національний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Постановка проблеми. З розвитком глобальних трансформаційних процесів, пов'язаних зі становленням нового інформаційного простору, освітня сфера беззаперечно набуває ринкового характеру, що виявляється в активізації конкурентного суперництва на ринку освітніх послуг, появи нових форм власності, інтенсифікації маркетингових зусиль навчальних закладів і, нарешті, зміні споживчих настроїв, потреб та запитів. За таких умов освітні послуги стають об'єктом споживання з усіма притаманними цьому процесу особливостями, а функціонування навчальних закладів визначається не лише сукупністю економічних, політико-правових, соціально-демографічних та міжнародних чинників, але й ступенем задоволення потреб споживачів.

Зважаючи на це, особливого значення набуває використання маркетингової інформації про споживачів у процесі стратегічного планування розвитку ВНЗ, що, в свою чергу, зумовлює необхідність дослідження особливостей процесу споживання послуг у системі вищої освіти, виявлення факторів впливу та розробки рекомендацій щодо забезпечення відповідності якості освітніх послуг потребам споживачів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Результати досліджень поведінки споживачів знайшли своє відображення в наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: І. Альошиної, А. Анікіна, В. Ануріна, О. Донченко, В. Ільїна, Н. Наумової, А. Овсяннікова, Ю. Пачковського, В. Пилипенко, В. Резника, М. Рижкової, Л. Сорокіної, С. Скибського, В. Тарасенка та інших. У своїх дослідженнях автори розглядають процес споживання з точки зору соціології, натомість аналізу впливу маркетингових інструментів на поведінку споживачів освітніх послуг присвячено значно менше уваги.

Оболенська Т. Є. [1] наголошує, що в період формування ринкових відносин в Україні проблема професійного становлення молоді набуває надзвичайно важливого значення. Автор стверджує, що найбільш вагомими мотивами отримання вищої освіти на сьогоднішній день є отриманням статусу високоосвіченої людини, досягнення успіху в житті, здобуття професії та забезпечення власного матеріального благополуччя.

Ванькіна І. В., Єгоршин О. П., Кучеренко В. І. аналізують поведінку споживачів послуг вищої освіти як процес, що складається з декількох стадій і піддається дії сукупності психологічних, соціологічних, економічних факторів, впливу соціальних груп, потреб відносно освіти, макросередовища освітньої сфери, мікросередовища навчального закладу, критеріїв оцінки якості та методів просування освітніх послуг [2, с. 222-223]. Авторами розроблено ієрархію потреб стосовно освіти, згідно з якою найнижчі щаблі займають потреба в освіті заради виживання чи можливості зайнятості (для особистості) і потреба у виконанні конкретних завдань та доручень (для роботодавця), а найвищі щаблі посідають потреба в самореалізації і кар'єрному зростанні (для особистості) та потреба в кадровому потенціалі (для працедавця).

Натомість Зоська Я. В. [3] зазначає, що в сучасному суспільстві дедалі частіше потреба в освіті зумовлена потребою людини у власній ідентифікації та демонстрації своїх можливостей, презентацією стилю життя завдяки споживанню освітніх послуг, статус яких вказує на певне соціальне положення. Не можна не погодитися з твердженням автора про те, що споживачами освітніх послуг значною мірою керує не прагнення до знань, а потреба відповідати сучасним стандартам життя, одним з яких обов'язково є здобуття вищої освіти.

Колеснікова Г. А. розглядає процес прийняття рішення споживачем послуг у системі освіти як такий, що підлягає моделюванню і складається з наступних процедур: усвідомлення потреби в отриманні освіти, пошук і аналіз інформації про освітні послуги, початкова оцінка варіантів, вибір найкращого варіанту, вступ до навчального закладу, навчання, оцінка якості освітніх послуг, оцінка перспектив працевлаштування за обраною спеціальністю, професійна діяльність [4, с. 17].

Проблема прийняття рішення споживачем освітніх послуг досліджувалася ще одним російських вченим Карасьовим О. П. У своїх працях автор акцентує увагу на факторах, що впливають на прийняття рішення про здобуття вищої освіти, і називає їх факторами конкурентоспроможності навчального закладу. На основі проведених маркетингових досліджень Карасьов О. П. стверджує, що учасники процесу прийняття рішення про купівлю освітньої послуги тісно корелюються з обраною абітурієнтом спеціальністю [5].

Беручи до уваги погляди вітчизняних та зарубіжних вчених, слід все ж зазначити, що стан наукової розробленості теорії поведінки споживачів на освітньому ринку на сьогоднішній день не відповідає практичним потребам ринку, тому існує об'єктивна необхідність узагальнення теоретичних і науково-практичних підходів з метою розробки механізму та принципів, що визначають формування поведінки споживачів послуг у системі вищої освіти.

Постановка завдання. Незважаючи на необхідність використання маркетингової інформації у процесі оптимізації діяльності ВНЗ, дослідження поведінки споживачів у системі вищої освіти носять поодинокий характер. Спеціалізовані праці за даною проблематикою з'являються лише протягом останніх років, а результати досліджень часто є суперечливими і суто теоретичними. Таким чином, метою подальшого дослідження є розробка і обґрунтування науково-практичного підходу до побудови комплексної моделі поведінки споживачів послуг у сучасній системі вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день знання про споживача склалися в окрему науку, а поняття «поведінка споживачів» стало одним з ключових у теорії маркетингу. В загальному розумінні поведінка споживача становить собою діяльність, спрямовану безпосередньо на отримання, споживання і розпорядження товарами і послугами, включаючи процес прийняття рішень, який передує та слідує за ним [6, с. 202].

Поведінка споживачів освітніх послуг має суттєві відмінності у порівнянні зі споживанням інших товарів чи послуг. Це зумовлено, по-перше, самою природою послуг, по-друге, особливими характеристиками, притаманними лише освітнім послугам. Так, до першої групи факторів, що впливають на процес споживання і пов'язані з природою послуг, відносяться: невіддільність послуг, недовговічність, мінливість якості, відсутність володіння [7].

До групи факторів, що впливають на процес споживання і пов'язані з особливостями безпосередньо освітніх послуг, входять: відносна тривалість надання послуги, відстрочка отримання результату надання послуг, сезонність чи дискретна періодичність надання послуг, особливо у сфері підвищення кваліфікації, залежність послуг від місця їх надання і місця проживання споживачів, посилення потреби в освітніх послугах у процесі задоволення потреби, висока споживча вартість [8].

З'ясувавши специфіку споживання послуг вищої освіти, перейдемо до аналізу процесу прийняття рішення. Як зазначалося, цей процес є досить складним і включає багато етапів, на кожному з яких вступають в дію різні фактори впливу, здатні як підсилювати потребу споживача в конкретній послугі, так і пригнічувати. Розглянемо послідовно етапи процесу та фактори впливу на них на прикладі споживання освітніх послуг економічного факультету Донецького національного університету.

Початковим етапом процесу прийняття рішення є усвідомлення споживачем потреби у здобутті освіти. Маркетингові дослідження дають змогу стверджувати, що для різних сегментів освітнього ринку потреба в освіті має різні глибинні причини і виникає за різних обставин. Так, для сегменту «вступники на базі повної загальної середньої освіти» потреба у вищій освіті посилюється з наближенням до закінчення школи, виникає у момент закінчення та зумовлюється психологічною неготовністю і браком вмінь та знань для успішного початку професійної діяльності.

Проте, одне усвідомлення потреби ще не веде до активних дій з пошуку шляхів її задоволення. Необхідно, щоб потреба була достатньо вагомою, тільки тоді вона перетворюється на мотив – стійку внутрішню причину поведінки або вчинків споживача. Тож, для випускників шкіл завершення навчання або наближення до його завершення стає чинником, що підсилює потребу, робить її нагальною і формує систему мотивів споживання послуг вищої освіти.

За результатами анкетувань студентів першого курсу економічного факультету ДонНУ, що проводилися кожного жовтня протягом 2009-2011 рр., основними мотивами вступу на факультет є:

- прагнення набути професійних знань і вмінь для успішної кар'єри;
- перспективність вищої освіти;
- престижність економічного факультету;
- можливість отримати відстрочку від армії (для юнаків);
- можливість навчатися у сучасному навчальному корпусі;
- прагнення пожити веселим студентським життям.

При цьому можна провести чіткі паралелі між потребами і мотивами даної аудиторії: ті, що вступають до вишу через психологічну неготовність працювати, мотивують свій вибір престижністю вищої освіти чи факультету; ті, що йдуть здобувати вищу освіту через брак вмінь для початку трудової діяльності, основним мотивом вважають прагнення набути професійних знань і вмінь для початку успішної кар'єри в майбутньому.

Що стосується сегменту «вступники на базі технікуму», то потреба у вищій освіті зумовлена необхідністю отримати переваги при працевлаштуванні, бажанням кардинально змінити сферу діяльності або ж підтвердити відповідність посаді, яку обіймає вступник. Основним чинником, що робить потребу більш вагомим, є закінчення навчального закладу, а також відчуття гострої необхідності зміцнення власних професійних позицій. Відповідно, серед мотивів вступу на економічний факультет осіб, що здобули освітньо-кваліфікаційний рівень молодшого спеціаліста, такі: покращити свої професійні позиції; змінити сферу діяльності; отримати знання, що відповідатимуть посаді; підвищити шанси успішного працевлаштування; покращити соціальний статус; підвищити інтелектуальний рівень.

Натомість, потреба у подальшому навчанні представників сегменту «вступники на базі вищої освіти» проявляється як наслідок браку знань і вмінь для подальшого просування у кар'єрі або ж як необхідність документального підтвердження відповідності посаді, яку обіймає вступник.

Так, Зоська Я. В. [3] зауважує, що в сучасному українському суспільстві стрімко зростає попит на формальну освіту не заради здобуття необхідних навиків та знань, а задля здобуття переваг при працевлаштуванні, оскільки сьогодні на ринку праці найбільш затребуваними є фахівці з вищою освітою.

Основними мотивами вступу на економічний факультет для здобуття другої вищої освіти послужили: необхідність підтвердження власних професійних позицій документом про здобуття відповідної фахової освіти; отримання знань та вмінь, потрібних для продовження професійної діяльності; зміна сфери професійної діяльності; покращення професійних позицій / кар'єрне зростання; покращення власного соціального статусу; підвищення інтелектуального рівня.

Таким чином, існує суттєва диференціація потреб у послугах вищої освіти в залежності від сегменту освітнього ринку, що свідчить про відмінності у поведінці споживачів, особливо у процесі прийняття рішення. Маркетингові дослідження засвідчують, що на сучасному етапі суспільно-економічних відносин потреба в освіті набуває дещо формального характеру. Нові стандарти життя спонукають споживачів відповідати сучасним вимогам і демонструвати особливий стиль життя, а звідси і ставлення до вищої освіти як до показника значущості та престижу.

Другим етапом у процесі прийняття рішення споживачами освітніх послуг є пошук і аналіз інформації про послуги вищої освіти. Оскільки інформація є основою майбутнього вибору абітурієнтів, перед ВНЗ постає задача формування сприятливого інформаційного поля з урахуванням потреб цільової аудиторії. Для цього необхідно знати, яка інформація найбільше цікавить абітурієнтів, які джерела інформації є найефективнішими, коли розпочинається пошук інформації про освітні послуги.

Так, маркетингові дослідження показали, що на етапі попереднього пошуку інформації абітурієнтів найбільше цікавить перелік спеціальностей ВНЗ, форми навчання, вартість навчання, наявність гуртожитків, професорсько-викладацький склад, наявність військової кафедри (для юнаків). При цьому аналіз отриманої інформації має поверхневий характер і зводиться лише до зіставлення виявлених альтернатив.

Якщо розглядати звернення вступників до різних джерел інформування, можна констатувати суттєві відмінності в залежності від сегменту освітнього ринку, що відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика звернень абітурієнтів до інформаційних джерел залежно від сегменту освітнього ринку

Джерела інформування абітурієнтів	Звернення сегментів освітнього ринку до джерел інформування, % від загальної кількості звернень		
	«вступники на основі повної загальної середньої освіти»	«вступники на основі технікуму»	«вступники на основі вищої освіти»
Офіційні веб-сайти ВНЗ	67	29	54
Неофіційні веб-сайти ВНЗ	34	14	12
Електронні ЗМІ	11	3	21
Соціальні мережі	26	21	4
Форуми	15	1	4
Спеціалізована література	13	3	0
Друковані ЗМІ	2	3	1
Рекламні матеріали ВНЗ	8	9	6
Представники вишу	1	15	0
Вчителі / викладачі	1	3	0
Рідні, близькі, друзі	22	18	7
Інші джерела	0	0	13

Дані табл. 1, отримані шляхом опитування абітурієнтів на днях відкритих дверей, а також анкетування студентів економічного факультету ДонНУ як типового представника ВНЗ 3-4 рівня акредитації, свідчать про те, що для усіх сегментів ринку найпоширенішим джерелом інформування є електронні ресурси у мережі Інтернет, в тому числі офіційні та неофіційні веб-сайти вишів, електронні ЗМІ, соціальні мережі, форуми, електронні каталоги. Однак, слід брати до уваги відмінні уподобання вищезазначених сегментів вступників стосовно використання різних джерел електронної інформації.

Так, випускники шкіл найчастіше отримують інформацію з офіційних та неофіційних веб-сайтів, соціальних мереж та форумів. Натомість, для здобувачів другої вищої освіти найпоширенішим електронним джерелом інформування є офіційні сайти ВНЗ та електронні ЗМІ.

Що стосується друкованих ЗМІ, то відсоток людей, які користуються цим джерелом інформації, невинно падає незалежно від сегменту ринку освітніх послуг. Ефективність інформування абітурієнтів через друковані ЗМІ знижується в результаті зменшення аудиторії читачів та переорієнтування їх на електронні ресурси, а також у результаті здорожчання публікацій в ЗМІ. Однак нехтувати даним джерелом інформації не варто, адже публікації в друкованих ЗМІ можуть впливати на думку осіб, що залучені до процесу прийняття рішення.

Наступним чинником, який варто враховувати при розробці комунікаційної стратегії ВНЗ, є ступінь довіри потенційних споживачів до різних джерел інформування. Так, до числа найбільш впливових джерел інформації неодмінно входять друковані ЗМІ, спеціалізована література (довідники, каталоги, рейтинги), думки впливових осіб, а також офіційні веб-сайти навчальних закладів. Слід також зазначити, що, не дивлячись на поширеність електронних джерел інформації, ступінь довіри до них є набагато нижчим у порівнянні з друкованими ЗМІ та спеціалізованою літературою.

Враховуючи вищевикладене, керівництво ВНЗ змушене займатися розробкою комунікаційної стратегії, адже у разі нестачі інформації потенційні споживачі скоріше будуть питати думки рідних і друзів, ніж звертатись до ЗМІ, що не завжди може позитивно вплинути на вибір споживача.

Більш глибокий аналіз можливих варіантів отримання освітніх послуг споживачі здійснюють на етапі попередньої оцінки варіантів отримання освіти та вибору кращого з них. Даний етап визначається як процес оцінки альтернатив отримання освіти з точки зору очікуваної вигоди та обмеження альтернатив до оптимальних варіантів. При цьому доцільно досліджувати критерії, що лежать в основі оцінки споживачами послуг вищої освіти (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії початкової оцінки споживачами альтернатив отримання вищої освіти

Група критеріїв	Критерій	Важливість
Критерії, що стосуються якості надання освітньої послуги	Висока кваліфікація викладачів	4,7
	Практична спрямованість процесу навчання	4,9
	Використання інтерактивних методів навчання	4,5
	Відповідність навчально-методичного комплексу державним освітнім стандартам	4,2
	Модульне навчання з правом вибору дисциплін	4,0
Критерії, що стосуються забезпечення освітнього процесу	Забезпечення бібліотечним фондом	3,6
	Комп'ютерне забезпечення навчального процесу	4,2
	Технічне оснащення аудиторій	3,7
Критерії, що стосуються супутніх освітніх послуг	Можливість займатися науково-дослідною роботою	3,5
	Можливість закордонного стажування чи проходження переддипломної практики	4,1
	Можливість оплачуваних відраджень	3,9
Критерії, що посередньо стосуються освітньої послуги	Місцезнаходження ВНЗ	3,6
	Морально-психологічна атмосфера у ВНЗ	3,6
	Відносини «викладач-студент»	4,0
	Вартість навчання	4,9
	Організація студентського дозвілля	3,9
	Імідж ВНЗ	4,1

Так, шляхом експертної оцінки за п'ятибальною шкалою (де 5 балів – максимальна оцінка, 1 – мінімальна) було з'ясовано, що серед критеріїв попередньої оцінки варіантів отримання освітніх послуг найбільш вагомими є практична спрямованість процесу навчання, висока кваліфікація викладачів, вартість навчання, використання інтерактивних методів навчання, комп'ютерне забезпечення освітнього процесу, можливість закордонного стажування чи проходження переддипломної практики. Не останню роль відіграють і характер відносин «викладач–студент» та організація студентського дозвілля.

Вибір оптимального варіанту отримання послуг здійснюється на четвертому етапі процесу прийняття рішення. Основуючись на перерахованих критеріях, споживачі формують власний набір

альтернатив, який містить лише частину варіантів, що розглядалися на попередньому етапі. З числа альтернатив обирається один або декілька кращих варіантів отримання освітньої послуги, які, в свою чергу, оцінюються за найбільш значимими критеріями: ціною послуг, іміджем вишу, перспективами працевлаштування. У разі, якщо по завершенню аналізу альтернатив залишається 2 або більше рівнозначних варіантів, процес вибору оптимального з них ускладнюється і продовжується на наступних етапах процесу прийняття рішення.

Вступ до навчального закладу є п'ятим етапом у ході прийняття рішення споживачем освітніх послуг і визначається як проходження абітурієнтом конкурсних вступних випробовувань та зарахування до навчального закладу для отримання бажаної освітньої послуги або послуги, що є заміною бажаної і влаштовує потенційного споживача.

Оскільки Правила прийому до ВНЗ України вже протягом 5 років надають право вступникам подавати заяви і документи на різні напрями підготовки і не лише до одного вишу, то фактично вибір найкращого варіанту отримання освіти здійснюється не на четвертому етапі процесу прийняття рішень, а на етапі вступу до навчального закладу. Тому, маркетингові зусилля ВНЗ доцільно зосередити на максимально якісному обслуговуванні абітурієнтів саме у період вступної кампанії.

Анкетування абітурієнтів та їх батьків, що проводилося під час вступної кампанії 2010 р., дозволило сформулювати ієрархію критеріїв якісного обслуговування на етапі вступу до навчального закладу (табл. 3). Під час анкетування за 5-бальною шкалою (де 5 – максимальний бал, а 1 – мінімальний бал) оцінювалися не лише параметри процесу подачі документів, але й додаткові зручності, якими за необхідності могли скористатися вступники.

Таблиця 3

Характеристика критеріїв оцінки якості обслуговування у процесі подачі документів для вступу

Критерії оцінки якості обслуговування у період вступної кампанії	Оцінка важливості, бал	
	Абітурієнти	Батьки
Швидкість процедури подачі документів	5,0	5,0
Простота процедури подачі документів	5,0	4,9
Зрозумілість процедури подачі документів	5,0	5,0
Доброчинність технічного персоналу ВНЗ, готовність допомогти	4,9	4,8
Рівень володіння персоналу необхідною інформацією	4,9	4,9
Відсутність черг при подачі документів	4,8	5,0
Прозорість результатів вступної кампанії	4,8	5,0
Оперативність сповіщення вступників про зміни у роботі приймальної комісії	4,6	4,7
Компактність розташування робочих кабінетів приймальної комісії	4,4	4,5
Зручний графік роботи приймальної комісії	4,3	4,6
Можливість подати документи на декілька напрямів підготовки в одному місці	4,0	4,2
Можливість на місці зробити копії документів чи завірити їх нотаріально	4,0	4,2
Дотримання робочого графіку персоналом	3,8	4,0
Наявність місць для сидіння	3,7	4,1
Відсутність непередбачуваних збоїв у роботі комп'ютерної системи з реєстрації заяв	3,5	3,8
Наявність консультаційних пунктів	3,5	3,7
Наявність туалету	3,4	3,9
Наявність буфету чи їдальні	3,4	3,1
Чистота приміщень, території	3,3	3,1
Наявність медичного пункту	3,2	3,5

У результаті оцінювання респондентами важливості критеріїв якісного обслуговування найбільш вагомими було визнано швидкість, простоту і зрозумілість процедури подачі документів, доброзичливість технічного персоналу ВНЗ, готовність допомогти, рівень володіння персоналу необхідною інформацією, прозорість результатів вступної кампанії, а також відсутність черг при подачі документів.

Слід також зазначити, що на попередніх етапах прийняття рішення враження вступника про ВНЗ формується під впливом зовнішніх джерел і думок впливових осіб, натомість на етапі подачі документів складається глибоко особисте враження вступника про освітній заклад, яке є набагато сильнішим і здатне змінити попередню думку на протилежну. Саме тому, необхідно відстежувати і враховувати найбільш вагомими критерії оцінки якості обслуговування при плануванні і підготовці до вступної кампанії, щоб повністю відповідати потребам вимогливих вступників і батьків.

Враховуючи, що більшість абітурієнтів подає документи на декілька напрямів підготовки до різних вишів, а остаточний вибір робить на етапі зарахування, доцільно визначити коло критеріїв остаточного вибору вступника. Тож, критеріями прийняття рішення в даному випадку найчастіше виступають:

- 1) можливість бути зарахованим на бюджетні місця;
- 2) можливість сплачувати навчання за бажаним напрямом підготовки;
- 3) внутрішні мотиви та уподобання стосовно освітніх послуг.

Тобто, у разі можливості вступника за одним напрямом підготовки бути зарахованим на бюджетні місця, а за іншим – на позабюджетні, рішення у більшості випадків схиляється в бік вступу на бюджет, незалежно від можливості сплачувати навчання чи напрямів підготовки. Якщо вибір стоїть між кількома альтернативами вступу на бюджетні місця, в основу вибору лягає напрям підготовки (спеціальність). Коли ж абітурієнт має шанси вступу на різні спеціальності, але тільки на позабюджетні місця, вибір між напрямками підготовки здійснюється переважно за власним уподобанням. При цьому перша ситуація характерна для осіб/родин зі значними фінансовими можливостями, готових віддати немалі кошти для отримання престижної освіти, другий випадок – для осіб/родин, що готові платити за навчання, але вартість має для них значення.

Після вступу до ВНЗ починається етап навчання, який визначається безпосередньо як споживання обраної освітньої послуги. Однак, на цьому процес прийняття рішення не закінчується, оскільки від ступеня його задоволеності у процесі навчання (споживання освітньої послуги) залежить ймовірність його продовження. Саме незадоволеність якістю освітніх послуг призводить до того, що студенти у процесі навчання приймають рішення про переведення з одного вишу (факультету, напряму підготовки) до іншого. Тому перед навчальними закладами постає ще одна стратегічна задача – забезпечення високої якості освітніх послуг задля утримання реальних споживачів.

Висновки з проведеного дослідження. За умови посилення конкуренції на освітньому ринку України, однією з найважливіших завдань вишів стають дослідження поведінки споживачів освітніх послуг (особливо процесу прийняття рішення і факторів впливу на цей процес), а також впровадження отриманих результатів при розробці комунікаційної стратегії ВНЗ. Саме такий підхід дозволяє максимально наблизити якість обслуговування та якість освітніх послуг до реальних потреб споживачів.

Бібліографічний список

1. Оболенська Т. Є. Маркетинг у сфері освітніх послуг : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економічних наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Оболенська Тетяна Євгенівна. – Харківський державний економічний університет, 2002. – 33 с.
2. Ванькина И. В. Маркетинг образования : [учебное пособие] / Ванькина И. В., Егоршин А. П., Кучеренко В. И. – М. : Университетская книга. Логос. – 2007. – 336 с.
3. Зоська Я. В. Механізм формування поведінки споживачів послуг у системі вищої освіти / Я. В. Зоська // Мультиверсум. Філософський альманах. – К. : Центр духовної культури, 2008. – № 75. – С. 224-231.
4. Колесникова Г. А. Особенности спроса на образовательные услуги / Г. А. Колесникова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 3 (141). Экономика. Вып. 19. – С. 16-18.
5. Карасев А. П. Маркетинговое исследование поведения потребителей на рынке образовательных услуг: (материалы семинара «Маркетинг образовательных услуг») / А.П. Карасев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/conf/2002-01-edu/sbornik-3.htm>
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – [12 изд.]. – СПб. : Питер, 2007. – 816 с.
7. Панкрухин А. П. Маркетинг образовательных услуг / А. П. Панкрухин // Маркетинг в России и за рубежом. – 1997. – № 6. – С. 79-85.
8. Подольський Р. Ю. Теоретичні засади маркетингу освітніх послуг / Р. Ю. Подольський, О. О. Саєнко // Вісник Донецького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 340-348.

Анотація

Досліджено особливості поведінки споживачів послуг у системі вищої освіти. Виявлено диференціацію потреб і мотивів вступу залежно від сегментів освітнього ринку. Проаналізовано етапи процесу прийняття рішення споживачем освітніх послуг і фактори впливу на нього.

Ключові слова: освітні послуги, вищі навчальні заклади, поведінка споживачів, процес прийняття рішення.

Аннотация

Исследованы особенности поведения потребителей услуг в системе высшего образования. Выявлена дифференциация потребностей и мотивов поступления в зависимости от сегментов образовательного рынка. Проанализированы этапы процесса принятия решения потребителем образовательных услуг и факторы влияния на него.

Ключевые слова: образовательные услуги, высшие учебные заведения, поведение потребителей, процесс принятия решения.

Annotation

The features of the consumers' behavior in higher education have been investigated. The differentiation in needs and motives of entry depending on the educational market segments have been identified. The stages of consumer decision-making process of educational services and factors of influence have been analyzed.

Key words: educational services, universities, consumer behavior, decision-making process.

Піняга Н.О.,
здобувач,
секретар НВЧ,
Львівський національний аграрний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ВИРОБНИЧИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Важливою умовою для підтримання виробництва у сільському господарстві є постійна потреба зростання виробничих запасів. Існування фермерських господарств, господарських товариств та сільськогосподарських кооперативів зумовлюють необхідність дослідження особливостей їх розвитку, стану і динаміки використання виробничого потенціалу, тому питання забезпеченості виробничими ресурсами є досить актуальним в даний час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення виробничими ресурсами підприємств сільського господарства приділялася велика увага вченими-економістами: В.К. Савчуком, М.Я. Дем'яненко, О.С. Бондаренком, В.В. Зіновчуком. Серед українських вчених, наукові праці яких присвячені використанню виробничих ресурсів на підприємствах, можна відзначити: Є. Бойка, М. Герасимчука, Й. Петровича. Крім цього, методиці проведення аналізу використання виробничих ресурсів підприємствами присвячені праці М.Баканова, А. Шеремета, М.Чумаченка, П. Поповича, Адамчука В.В., Євдокимова Ф.І., Мізіна О.В., Федоніна О.С., Рєпіна І.М., Олексюка О.І., Абалкіна Л.И., Краснокутської Н.С. Зараз залишаються недостатньо дослідженими питання вивчення й оцінки факторів, які обумовлюють рівень ефективності сільськогосподарського виробництва. Виникає необхідність оцінити наявні ресурси та підвищення ефективності їх використання сільськогосподарськими підприємствами різних форм власності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження питань щодо забезпечення виробничими ресурсами сільськогосподарських підприємств та розробки основних підходів для їх оцінки.

Ставиться завдання вирішити проблемні питання щодо оцінки використання виробничого потенціалу та встановлення певних закономірностей впливу організаційних змін в економіці на ефективність потенціалу.

Вклад основного матеріалу досліджень. Людські потреби вимагають постійного задоволення. У середовищі немає достатньої кількості благ для задоволення даних потреб, оскільки їх потрібно виробляти, використовуючи при цьому здібності людини та природні ресурси.

Одним з важливих економічних факторів, які характеризують можливості підприємства – рівень забезпеченості виробничими ресурсами підприємств. За даними показниками встановлюються резерви підвищення ефективності виробництва [1].

Виробничі ресурси – це ресурси, які використовуються у процесі виробництва підприємства (капітал, праця, земля). Земля – всі природні ресурси, які використовуються у виробничому процесі (ліси, землі). Праця – фізичні здібності людей, вживані при виробництві товарів і послуг. Виробничі ресурси в економічному плані – природні, людські. Сюди входить безліч об'єктів: машини і механізми, сировину, паливо, інструменти, та різні види праці, що застосовуються у виробництві. Виробничі ресурси можна поділити на категорії:

- Матеріальні ресурси (природні, та матеріальні об'єкти, які використовуються у виробництві);
- Людські ресурси (чинники виробництва, які пов'язані з властивостями людини).

Матеріальною основою життя людей є виробництво та прогрес, який з ним пов'язаний. Людська діяльність спрямована на створення благ матеріальних та засобів існування, це у свою чергу складає виробництво того чи іншого виду ресурсів. Раціональне використання ресурсів в значній мірі залежить від сукупності способів і методів, які використовуються для обробки матеріалів та засобів праці. Методи виготовлення товарів та послуг на основі наукових знань постійно вдосконалюються [2].

В умовах діяльності виробничих підприємств у системі ринкових відносин найбільш важливою уваги привертає питання створення ефективного управління підприємством. Посеред питань, пов'язаних з управлінням виробничим підприємством, одним із важливих є питання виробничого планування та формування виробничої програми сільськогосподарських підприємств. Поняття формування виробничої програми є широким і тому включає ряд певних проблем: матеріально-технічне забезпечення виробничими ресурсами, кадрове забезпечення виробництва, планування асортименту виробничих ресурсів, забезпечення підприємства виробничими фондами [3].

Одним із важливих факторів, від якого залежать результати виробництва, є рівень забезпечення економічними ресурсами, якими володіє людство (суспільство). Ресурси – це основні елементи економічного потенціалу, їх поділяють на: природні, матеріальні, трудові, фінансові [3]. Сучасна наука до складу факторів виробництва відносить працю, капітал, землю, науку, інформацію (рис. 1).

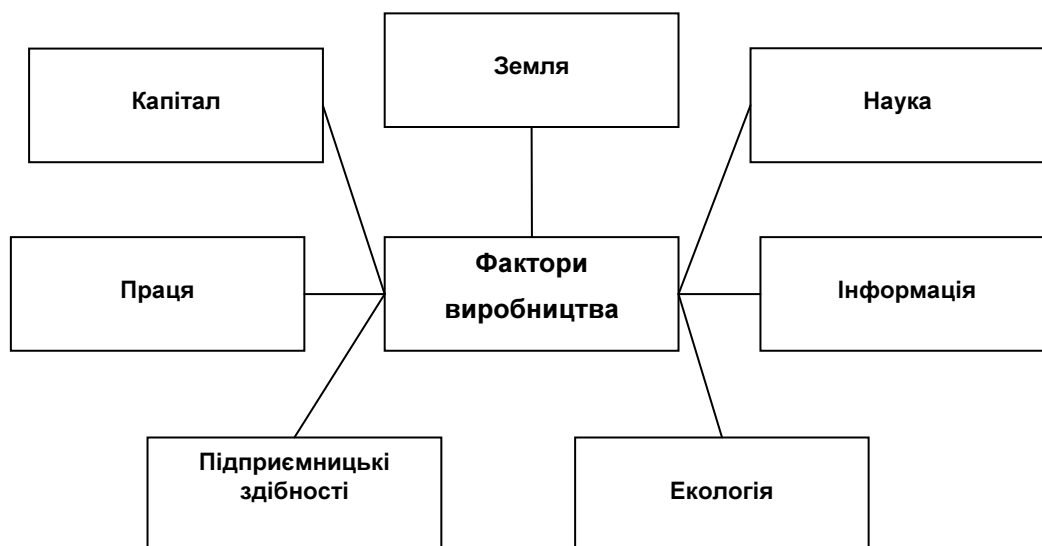


Рис. 1. Фактори виробництва

Від наявності ресурсів, рівня їх розвитку та використання великою мірою залежить економічний потенціал країни, тобто сукупна здатність галузей народного господарства виробляти певний обсяг ВВП.

Основним завданням використання потенціалу – виробництво продукції, тобто відтворення. У зв'язку із участю у безперервному відтворенні, виробничий потенціал повинен сам постійно відтворюватися. В конкретний момент часу характеристики потенціалу, який відтворюється, повинні відповідати обсягам та особливостям продукції. Виробничі ресурси відіграють одну із важливих ролей, щодо розв'язання організаційних, економічних та науково-технічних завдань сільськогосподарських підприємств [4]. Певний рівень забезпеченості сільськогосподарських підприємств необхідними елементами виробничих ресурсів характеризує рівень організації виробництва, ресурсного забезпечення, крім цього, створює передумови розширення діяльності, покращення конкурентоспроможності та залучення нових інвестицій. Виробничі ресурси підприємства є властивістю цілісного носія, крім цього вони пов'язані з виробничою функцією, яку реалізує відповідна система, але система виробництва забезпечує тільки виконання окремих операцій технологічного процесу при наявності певного обладнання і має власний функціональний потенціал.

Виробничі ресурси сільськогосподарського підприємства являють собою систему взаємопов'язаних елементів, які у свою чергу виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції підприємства. Можна сказати, що виробничим ресурсам, як і виробничому потенціалу притаманні такі риси, як: цілісність, складність виробничого процесу, самовідтворюваність ресурсів, взаємозв'язок елементів виробництва, фізичне старіння, особливості та умови формування.

В Україні існує багато сільськогосподарських підприємств, які мають застарілі та зношені виробничі фонди, які у свою чергу потребують своєчасного доброго оновлення.

Для забезпечення оновлення та відтворення засобів виробництва одне із важливих значень має вивчення їхнього стану та використання, що у свою чергу є важливим фактором підвищення ефективної діяльності підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Для ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва необхідно розвивати багатогалузеве та високотехнічне виробництво з поєднанням галузей рослинництва і тваринництва. Це у свою чергу забезпечить ефективне використання земельних ресурсів та буде сприяти вирішенню економічних проблем на селі. Для оцінки забезпеченості сільськогосподарських підприємств виробничими ресурсами потрібно проводити аналіз їх структури; потрібно порівнювати фактичне співвідношення основних і оборотних активів з їх оптимальною величиною.

З метою забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму процес формування виробничого потенціалу підприємства повинен трактуватись як інтегрована система функціонуючих та потенційних можливостей розвитку структурованої сукупності виробничих ресурсів сільськогосподарського підприємства.

Бібліографічний список

1. Дзюбик С. Основи економічної теорії : навчальний посібник / Степан Дзюбик, Ольга Ривак. – К. : Знання, 2006. – 481 с.
2. Економіка виробничого підприємства / Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова та ін., за ред. Й.М. Петровича. – К. : Т-во „Знання”, КОО, 2002. – 405 с.

3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 351 с.
4. Онищенко О. Сільськогосподарські підприємства після реорганізації: ресурсозабезпеченість, виробничі затрати, продуктивність / О. Онищенко // Економіка України. – 2004. – № 12. – С. 54-63.
5. Протопопова В.О. Економіка підприємства : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / В.О. Протопопова, А.Н. Полонський. – Київ : ЦІЛ, 2003. – 220 с.
6. Пуцентейло П.Р. Ефективність виробництва в підприємницьких структурах / П.Р. Пуцентейло // Економіка АПК. – 2005. – №6. – С. 51-57.
7. Россоха В.В. Використання виробничого потенціалу в організаційно-правових структурах / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2004. – № 8. – С. 25-31.
8. Сур'як А.В. Основи економічної культури : навч. пос. / А.В. Сур'як. – К. : Кондор, 2004. – 256 с.

Анотація

В статті досліджуються питання щодо забезпечення виробничими ресурсами сільськогосподарських підприємств, а також щодо розробки основних підходів для їх оцінки.

Ключові слова: *ресурси, виробництво, виробничі ресурси, сільськогосподарські підприємства, розвиток виробництва, виробничий потенціал.*

Аннотация

У сельскохозяйственных предприятий есть постоянная потребность в наличии производственных ресурсов. Для эффективного развития производства в сельском хозяйстве необходимо развивать многоотраслевое и высокотехническое производство с сочетанием разных отраслей производства.

Ключевые слова: *ресурсы, производство, производственные ресурсы, сельскохозяйственные предприятия, развитие производства, производственный потенциал.*

Annotation

Agricultural enterprises have a permanent requirement in the presence of production resources. For effective development of production in agriculture it is necessary to develop the diversified and visokotekhnichne production with combination of different industries of production

Key words: *resources, production, production resources, agricultural enterprises, development of production, production potential.*

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА

УДК 330.101+330.341.2

*Салига К.С.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту,
Класичний приватний університет*

ЗАЛУЧЕНІ ТА ПОЗИКОВІ КОШТИ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Постановка проблеми. Крім власного капіталу, фінансові ресурси підприємств формуються за рахунок залучених та запозичених джерел. До складу додатково залучених фінансових ресурсів включають кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги, а також усі види поточних зобов'язань підприємств з розрахунків:

— сума авансів, отриманих від юридичних та фізичних осіб у рахунок подальшого (майбутнього) постачання продукції, виконання робіт, надання послуг;

— сума заборгованості підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи податки, які утримуються з доходів працівників;

— заборгованість за внесками до позабюджетних фондів (до фонду соціального страхування, Пенсійного фонду, Фонду страхування майна підприємства та індивідуального страхування його працівників);

— заборгованість підприємства з виплати дивідендів його засновникам;

— сума векселів, які підприємство видало постачальникам, підрядчикам у рахунок забезпечення поставок продукції, виконання робіт, надання послуг тощо.

До складу додатково запозичених фінансових ресурсів входять довгострокові та короткострокові кредити банків, а також інші довгострокові фінансові зобов'язання, пов'язані із залученням запозичених коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки тощо.

Власний, залучений та запозичений капітал, який, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємств та бере участь у фінансуванні їх активів, а з іншого – являє собою зобов'язання (довгострокові та короткострокові) перед конкретними власниками – державою, юридичними та фізичними особами.

У процесі оптимізації структури джерел фінансування необхідно враховувати певні особливості кожної групи, а саме:

1) внутрішні джерела фінансування характеризуються такими позитивними рисами, як: простота та швидкість залучення, висока віддача за критеріями норм прибутковості інвестованого капіталу (не вимагає сплати відсотків), зниження ризиків неплатоспроможності й банкрутства підприємства, збереження управління в руках засновників; серед недоліків можна вказати невеликий обсяг залучення і, як наслідок, обмежені можливості розширення інвестиційної діяльності;

2) зовнішні джерела характеризуються більш високим рівнем їх залучення, що значно перевищує обсяг власних інвестиційних ресурсів, а, як недолік, можна вказати складність залучення та оформлення, необхідність надання гарантій, часткову втрату прибутку від інвестиційної діяльності у зв'язку з необхідністю сплати відсотків та втрату централізації в управлінні діяльністю підприємства [15, с. 243].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів інвестування інноваційної діяльності знаходить широке відображення в працях вітчизняних та зарубіжних економістів серед яких виділяють: В. Васенко [1], О. Герасюка [2], Ю. Жорнокута [3], В. Зянько [4], А. Киселева [5], А. Пересаду [7; 8], А. Поручника [9], В. Федоренко [14], М. Чухрая [15], П. Друкера, Д. Кларка, Г. Менша. Роботи цих економістів присвячені аналізу ролі інвестування інновацій у розвитку економіки й суспільства, і вони зазвичай мають загальнотеоретичний характер.

Постановка завдання. Узагальнити джерела позикових і залучених коштів інвестування інноваційних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. До позикових коштів інвестування інноваційних проектів зараховують: інвестиційні позики і кредити; венчурне інвестування; інвестування за рахунок реалізації облігацій підприємства; інвестиційний лізинг; інвестиційний селенг; інвестування за рахунок міжнародних фінансових організацій; інвестування із залученням іноземних суб'єктів; інвестування у спеціальних (вільних) економічних зонах.

Ефективна інноваційна діяльність підприємства неможлива без постійного залучення кредитів і позикових коштів. Використання позикового капіталу дає змогу суттєво розширити обсяг господарської діяльності, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, підвищуючи тим самим ринкову вартість підприємства.

Джерелами інвестиційних позик і кредитів є такі: короткострокові зобов'язання (заборгованість) підприємства, довгострокові позики та кредити за рахунок банків і міжнародних фінансових організацій, іноземні юридичні та фізичні суб'єкти, інвестиції, які поступають у спеціальні (вільні) економічні зони.

Активну участь в інвестуванні інноваційних проектів беруть банки, діяльність яких зводиться до таких напрямів:

- фінансування, створення і впровадження прогресивних нововведень;
- придбання авторських прав на нововведення;
- лізингові операції (банк купує підприємство, організує нове виробництво, здає його в оренду);
- факторингові операції (банк сплачує борги підприємства, фінансує його технічне переозброєння та розвиток, бере участь у перерозподілі прибутку);
- конкурсне фінансування (банк визначає напрями та обсяги фінансування на конкурсній основі);
- кредитування інноваційних проектів під обґрунтовану відсоткову ставку;
- кредитування заходів розвитку підприємства, підвищення його технічного рівня;
- фінансування досліджень і розробок;
- експертиза нововведень (банк на договірній цінові фінансує участь спеціалістів для проведення експертизи інновацій);
- надання науково-технічних та інших консультацій;
- організація спільних підприємств з метою впровадження нововведень;
- участь у венчурному фінансуванні (банк створює фонди ризикованого фінансування розробки нових технологій та передбачає допустимі норми збитку у випадку негативного результату впровадження інновацій).

Аналіз показників діяльності банківської системи України показує, що облікова ставка НБУ у 2010 році у порівнянні з 2008 роком зменшилась у на 4,25%. Треба відмітити, що відсоткова ставка за наданими кредитами суттєво знизилася, але ще залишається високою (7,75%).

Банківська система України має повністю відповідати потребам кредитного ринку. Країні необхідно більше потужних банків, які могли б впливати на розвиток реального сектору економіки. НБУ створив Український банк реконструкції і розвитку, діяльність якого зосереджена на сфері довгострокового інноваційного кредитування. Ми вважаємо, що держава повинна зацікавити інших фінансових посередників у кредитуванні інноваційної діяльності пенсійних фондів, інвестиційних фондів і компаній, страхових товариств. Ці організації мають фінансові ресурси, прагнуть вкласти гроші у вигідні проекти, щоб зберегти їх від знецінення.

Таке фінансування спрямоване на реалізацію важливих проектів розвитку економіки України і надається у вигляді кредитів та позик. До міжнародних фінансових організацій належать: Група Світового банку (Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок, Багатостороння агенція з гарантування інвестицій), Європейський банк реконструкції та розвитку, регіональні банки розвитку (Міжамериканський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Азіатський банк розвитку та ін.). Діяльність Міжнародного валютного фонду пов'язана з кредитуванням структурної адаптації національних економік згідно з програмою господарських реформ переходу до ринкової економіки. Міжнародна асоціація розвитку (МАР) має слабо виражену комерційну спрямованість, тому не може зробити значний внесок у розвиток проектного фінансування. Міжнародний банк реконструкції та розвитку надає позики під гарантії уряду тих держав, в яких реалізуються проекти; він не несе кредитних ризиків.

Кредити та позики міжнародних фінансових організацій надаються позичальникам на пільгових умовах, тобто є середньо- та довгостроковими, передбачають пільговий період та невисокі відсоткові ставки. Інвестування інноваційних проектів із залученням коштів іноземних суб'єктів здійснюється згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування»: іноземні інвестори вкладають кошти з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [13].

Наведемо перелік форм здійснення іноземних інвестицій:

- часткова участь у підприємствах, що створюються спільно з українськими фізичними та юридичними особами, або придбання частки діючих підприємств (але не менше 10% у статутному фонді);
- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, або придбання у власність діючих підприємств повністю;
- придбання рухомого та нерухомого майна шляхом одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облигацій чи інших цінних паперів;

– придбання самостійно або за участю української юридичної чи фізичної особи прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;

– придбання інших майнових прав;

– інші форми, що не заборонені законами України, в тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

Найбільш поширеними формами інвестування інноваційних проектів за участю іноземних учасників є інвестування на умовах:

– кредитів під державну гарантію;

– ринкової угоди;

– концесійної угоди;

– угоди про розподіл продукції.

Іноземні інвестиції здійснюються у вигляді:

– іноземної валюти і валюти України;

– майна та пов'язаних з ними прав;

– цінних паперів та корпоративних прав у статутному фонді юридичної особи у конвертованій валюті;

– грошових вимог у конвертованій валюті;

– прав інтелектуальної власності, представлених у конвертованій валюті;

– прав на здійснення господарської діяльності;

– інших цінностей відповідно до законодавства України.

Вагомим напрямом одержання доступу до новітніх технологій, прискореного розвитку окремих територій України є утворення спеціальних (вільних) економічних зон. Їх діяльність регулюється законом України «Про загальні заходи створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» [11] та Постановою Кабінету Міністрів України «Про концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні» [6]. У законі наголошується, що зона «являє собою частину території України, у якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування та дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони впроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб» [6].

В. Васенко вважає за доцільне розмежувати поняття «спеціальна» та «вільна» економічна зона. Спеціальна економічна зона передбачає тісні зв'язки з національною економікою, орієнтацію на розвиток внутрішнього ринку, пільговий режим інвестиційної діяльності, правова база адаптована до національного законодавства. Вільна ж економічна зона інтегрована у світове господарство, має слабкий зв'язок з національною економікою, орієнтована на зовнішню торгівлю та іноземні інвестиції, адаптована до міжнародного права [1]. Узагальнивши літературні джерела про вільні економічні зони, В. Васенко об'єднав усі вільні економічні зони у 14 типів і 40 підтипів. До них зараховано:

1. Зони вільної торгівлі (мають 6 підтипів – складські й транзитні зони, зони зовнішньої торгівлі, вільні митні та вільні безмитні зони, вільні порти, торгово-виробничі зони).

2. Вільні промислові зони (мають 3 підтипи – промислові вільні зони, зони експортної переробки, спеціальні зони заохочення експорту).

3. Зони вільного підприємництва.

4. Зони спільного підприємництва.

5. Науково-технічні зони (мають 15 підтипів – технопарки, технополіси, техніко-впроваджувальні зони, наукові парки, інноваційні центри, технологічні й ділові центри, дослідні парки, комерційні парки, технологічні полюси, технологічні округи, промислові парки, бізнес-інкубатори, зони науково-технічного розвитку, інформаційні центри, агропарки).

6. Інноваційні парки.

7. Еколого-економічні зони.

8. Продовольчі зони.

9. Комплексні зони (мають 4 підтипи – відкриті міста, особливі райони, вільні периметри, зони економічного розвитку).

10. Сервісні зони (мають 5 підтипів – банківські, страхові, туристичні, рекреаційні, курортполіси).

11. Зони вільної економіки (мають 4 підгрупи – зони економічного сприяння, центри міжнародного бізнесу, транс прикордонні зони зростання, вільні прикордонні зони).

12. Єдиний економічний простір.

13. Інтернаціональні зони (мають 3 підтипи – зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок).

14. Офшорні зони [1].

Інноваційний розвиток та економічне зростання передбачають усі вільні економічні зони, але особливе місце серед них посідають науково-технічні зони, спеціальні інноваційні зони, комплексні зони та зони вільної економіки.

Особливий тип вільних економічних зон складають офшорні зони (від англ. «off shore», що означає «поза берегом»).

Зареєстровані в них підприємства не мають права здійснювати виробничу й комерційну діяльність на території країни реєстрації; основною ознакою офшорної зони є пільговий характер оподаткування або його відсутність взагалі. Цей термін не є юридичним, він з'явився у другій половині ХХ ст. і в останні три десятиріччя отримав широке застосування у світовій практиці бізнесу [2, с. 16].

Історично склалося так, що першими, хто розпочав проводити політику на залучення іноземного капіталу за рахунок зниження податків і лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, були острівні держави: Багамські, Британські Віргінські острови, острів Мен, Кіпр та інші. Пізніше до них приєдналися Ліхтенштейн, Люксембург, Гібралтар, Панама та інші [2, с. 96].

Головною ознакою виникнення офшорних компаній послужив інтенсивний розвиток високотехнологічних галузей, у результаті чого відбулась швидка зміна сил у світовій економіці. Вона швидко набула глобальної форми й перетворилась на велику фабрику, всесвітню контору, в якій небо служить покрівлею. Власність, що складалася з окремих частин, на сьогодні так переплелася, що нагадує якийсь клубок [5, с. 9].

Офшорні компанії – це компанії (підприємства), зареєстровані в юрисдикціях з низьким оподаткуванням або звільнені від податків на основі невеликої фіксованої плати. Незмінною умовою надання пільг для таких компаній є те, що ними повинні володіти іноземні громадяни, а прибуток отримуватися за межами юрисдикції, де вони зареєстровані. З юридичного погляду така компанія нічим не відрізняється від резидентської і ні в яких документах не має позначки «офшор». Заборона економічної діяльності офшорній компанії в країні реєстрації зумовлена тим, що держава поставила б місцеві фірми в нерівні умови порівняно з офшорними, що мають податкові пільги.

Успішне функціонування вільної економічної зони (ВЕЗ) залежить від фінансового забезпечення системи. Аналіз, проведений дослідниками, показує, що всі ВЕЗ недостатньо забезпечені фінансовими ресурсами [1].

Фінансові ресурси, що знаходяться у розпорядженні адміністрації спеціальної (вільної) зони, включають:

- державні кошти на обладнання ВЕЗ;
- податкові кредити;
- доходи від комерційної діяльності адміністрації ВЕЗ;
- відрахування у страховий фонд і на розвиток підприємництва;
- кошти від продажу цінних паперів та власного майна;
- кредити (національних та іноземних інвесторів);
- прискорену амортизацію;
- облігації і лотереї;
- страхування комерційних ризиків;
- інші.

Створення ВЕЗ вимагає від держави великих фінансових витрат. Середні вкладення на створення одного робочого місця мають становити не менше ніж 5 тис. дол. США. Узагальнення світового досвіду дає можливість виділити такі пільги, що надаються іноземним інвесторам ВЕЗ:

- звільнення на певний строк від сплати податків (податкові канікули);
- зниження ставки податку;
- зниження ставок митного тарифу.

Пільги, що надавалися інвесторам ВЕЗ України, були такими: режим спеціальної митної зони отримали 67% ВЕЗ; звільнення від оподаткування прибутку на 3-5 років у передінвестиційний період одержали 40% ВЕЗ; у решті ВЕЗ інвестори сплачують податок з прибутку за ставкою 20% [1].

Ці дані свідчать про непривабливість пільг для іноземних інвесторів в той час, коли в інших країнах від оподаткування звільняються прибутки інвесторів на період вдвічі більший. Це знижує привабливість ВЕЗ України на ринку інвестицій.

Непривабливими для іноземних інвесторів є умови, за якими надаються пільги. Наприклад, у ВЕЗ «Донецьк» та «Азов» за договором з органом управління ВЕЗ було встановлено таке обмеження: інвестиції для юридичних осіб мали становити не менше ніж 1 млн. дол. США, для малих підприємств – 250 тис. дол. США.

Зростання іноземних інвестицій в економіку України має негативну та позитивну сторони. Негативна пов'язана з тим, що ці інвестиції збільшують зовнішній борг України. Особливо небезпечним є використання позик на покриття платіжного балансу, на використання місцевих природних і трудових ресурсів. Якщо інвестиції спрямовуються на сучасне технологічне оновлення, розвиток підприємств четвертого – шостого технологічних укладів, це позитивно впливає на розвиток національної економіки.

Враховуючи, що іноземні інвестиції в Україні використовуються для швидкого одержання прибутку і вивезення його за межі країни, ставку треба робити на приватні ресурси вітчизняних юридичних і фізичних осіб. Така тенденція спостерігається у розвинених країнах: наприклад, згідно з аналізом О. Притикиної, вага вітчизняного бізнесу у фінансуванні науки в Японії становить 73%, у США

– 60%, в ЄС – майже 56% [10, с. 38]. Для цього вітчизняним інвесторам України треба створити пільгові умови вкладання коштів у розвиток національної економіки, щоб виведення капіталу за кордон з метою його збереження було менш вигідним.

Інвестування інноваційних проектів може здійснюватися за рахунок венчурного капіталу. Термін «венчурний» (ризикований) передбачає, який у відносинах підприємця, який створює венчурний фонд, і інвестора, що має фінансувати інноваційний проект, наявний елемент ризику [9], тому венчурні фірми користуються підтримкою держави та великих підприємств. Джерелами венчурного капіталу можуть бути: вільні фінансові ресурси пенсійного та благодійних фондів; державні структури; корпоративний венчурний капітал; приватні інвестори; прибуток венчурних фондів, що реінвестується в інноваційні проекти; зовнішні венчурні фонди; зарубіжні інвестори; страхові компанії; банки; незалежні венчурні фонди; інвестиційні компанії малого бізнесу [8; 14].

Інвестори венчурного капіталу мають на меті одержання надприбутку від реалізації інноваційних проектів; в силу цього вони зацікавлені в успішному впровадженні інновацій у виробництво.

Інвестори венчурного капіталу розміщують свої кошти у вигляді паю в статутний капітал фірми, а не як кредит, тобто на безвідсотковій основі. Повернення вкладених коштів здійснюється у момент, коли венчурна фірма випускає і реалізує цінні папери, у прирості ціни яких зацікавлені венчурні інвестори.

В Україні венчурне інвестування тільки починає формуватися. Порядок створення венчурних фондів регулюється з 2001 р. Законом України «Про інститути спільного інвестування» [3; 12]. Наведемо перелік венчурних фірм, які працюють в Україні:

1. Асоціація венчурного капіталу (Східно-український венчурний фонд). Створена у 1995 р. з ініціативи Харківського державного авіаційного виробничого об'єднання. Засновники асоціації: науково-виробнича асоціація «Уран», Харківський науково-промисловий союз, інформаційно-комерційне підприємство «Інком-центр», «Інвестиційна група «НЕТТЛІ»», підприємства Донецька і Москви.

2. Фонд прямих інвестицій «Україна», яким управляє компанія Claffin Capital Management (США). Фонд має розмір 40 млн. дол. США, дохідність вкладених коштів становить більше ніж 40% річних.

3. У 1996 р. створено фірму Ukrainian Growth Funds (UGF), яка має фонд у 100 млн. дол. США.

4. Western Nis Enterprise Fund створено у 1996 р. урядом США для підтримки малого і середнього бізнесу в Україні. Фондом здійснено 16 інвестицій на суму 55 млн. дол. США [7, с. 616-617; 8].

Треба звернути увагу, що іноземні компанії зводять свою діяльність до інвестування прибуткового та безризикового бізнесу і вивозять весь прибуток за межі України, спираючись на те, що частки грошей України у фондах немає. Це означає, що необхідно розвивати індустрію венчурного інвестування України за підтримки державою інноваційних підприємств.

Інвестування інновацій може здійснюватися за рахунок реалізації облігацій підприємства. Це джерело нагромадження коштів доступне для великих підприємств, з великим статутним фондом. Крім того, треба враховувати обмеження законодавства України, що передбачає розмір емісії облігацій на рівні не більше, ніж 25% статутного фонду.

Одна з нових форм кредитування інноваційних проектів – інвестиційний селенг. Це форма зобов'язання, що базується на передачі власником прав на користування його майном за відповідну плату.

Інвестиційний лізинг передбачає взаємодію лізингодавця, який купує устаткування і передає його у довгострокову оренду, і лізингоодержувача за умови виконання останнім обов'язків покупця, пов'язаних з правом власності.

Джерелами залучених коштів інвестування інноваційних проектів є:

–кошти Державного бюджету України;

–кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;

–власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;

–кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб (вітчизняних та зарубіжних);

–інші джерела, не заборонені законодавством України;

–податкові та митні пільги; емісія акцій підприємства та інвестиційних сертифікатів.

За рахунок державних коштів фінансуються переважно фундаментальні та довгострокові прикладні дослідження, що мають загальнонаціональне значення, а також міждержавні, загальнодержавні науково-технічні програми і проекти. Держава створює умови для фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт із різних джерел. У галузі прикладних досліджень і розробок головним є контрактний метод фінансування на базі проектної (програмно-цільової) організації.

Для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств Кабінет Міністрів України створює спеціалізовані державні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи. Фінансові ресурси формуються за рахунок коштів Державного бюджету України, визначених законом про Державний бюджет України на відповідний рік, залучених згідно з чинним законодавством вітчизняних та іноземних інвестицій юридичних та фізичних осіб, добровільних внесків юридичних та

фізичних осіб, від власної чи спільної фінансово-господарської діяльності та інших джерел, не заборонених законодавством України.

Установа може надавати для реалізації інноваційних проектів фінансову підтримку у вигляді:

а) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів;

б) часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що кредитують інноваційні проекти;

д) майнового страхування реалізації інноваційних проектів [7, с. 625].

Для здійснення фінансової підтримки місцевих інноваційних програм органи місцевого самоврядування можуть створювати комунальні спеціалізовані небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи і підпорядковувати їх виконавчим органам місцевого самоврядування. Кошти комунальної інноваційної фінансово-кредитної установи формуються за рахунок коштів відповідного місцевого бюджету, залучених вітчизняних та іноземних інвестицій юридичних та фізичних осіб, добровільних внесків юридичних та фізичних осіб, власної чи спільної фінансово-господарської діяльності та інших джерел, не заборонених законодавством України [7, с. 626].

Оподаткування об'єктів інноваційної діяльності здійснюється у порядку, за яким 50% податку на додану вартість по операціях з продажу товарів (виконання робіт, надання послуг), пов'язаних із виконанням інноваційних проектів, і 50% податку на прибуток, одержаний від виконання цих проектів, залишаються в розпорядженні платника податків, зараховуються на його спеціальний рахунок і використовуються ним на фінансування інноваційної діяльності.

Інноваційним підприємствам дозволяється прискорена амортизація основних фондів і встановлюється щорічна 20-ти відсоткова норма прискореної амортизації основних фондів групи 3. При цьому амортизація основних фондів групи 3 проводиться до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення.

Інноваційні підприємства сплачують земельний податок за ставкою у розмірі 50% діючої ставки оподаткування.

Однією з форм державного інвестиційного кредиту є податковий інвестиційний кредит, який визначається як відстрочка сплати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на певний строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм з подальшою компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отриманий згідно з чинним законодавством унаслідок реалізації інноваційних програм. Податковий інвестиційний кредит може надаватися на строк до п'яти років [7, с. 631].

Митне регулювання в Україні передбачає використання пільг за таких умов.

1. Для виконання пріоритетного інноваційного проекту, яким передбачається випуск інноваційного продукту, щодо якого прийнята постанова Кабінету Міністрів України про його особливу важливість, необхідні сировина, устаткування, обладнання, комплектуючі та інші товари (крім підакцизних товарів), які не виробляються в Україні або виробляються, але не відповідають вимогам проекту; при ввезенні в Україну протягом строку чинності свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту вони звільняються від сплати ввізного мита та податку на додану вартість. Номенклатура та обсяги ввезення сировини, матеріалів, устаткування, обладнання, комплектуючих та інших товарів мають бути визначені в інноваційному проекті перед його державною реєстрацією.

2. У разі використання сировини, матеріалів, устаткування, обладнання, комплектуючих та інших товарів, ввезених в Україну без сплати ввізного мита та податку на додану вартість згідно з положеннями частини першої цієї статті, не для потреб виконання інноваційного проекту, ввізне мито та податок на додану вартість сплачуються до бюджету в повному обсязі. При цьому платник податку зобов'язаний збільшити податкові зобов'язання за наслідками податкового періоду, в якому відбулося таке порушення, на суму ввізного мита і податку на додану вартість, що мали бути сплачені при ввезенні на митну територію таких товарів, а також сплатити пеню, нараховану на суму податків, виходячи зі 120% облікової ставки Національного банку України [7, с. 633].

Акціонерні товариства можуть використовувати як джерело інвестування емісію акцій підприємства. Розмір дивіденду залежить від того, які акції має акціонер: звичайні чи привілейовані. Наявність звичайних акцій дає можливість сплачувати менше дивідендів і спрямовувати прибуток на розвиток підприємства.

Внесок сторонніх організацій у статутний фонд як форма залучення інвестицій передбачає додаткові внески вітчизняних і іноземних інвесторів з метою одержання дивідендів та повноважень з управління підприємством.

Безоплатне цільове інвестування надається державними органами та комерційними структурами з метою реалізації певного інноваційного проекту.

При формуванні інвестиційних ресурсів використовують такі критерії: досягнення строку реалізації проекту; встановлення періоду повернення вкладених коштів; достатність обсягів інвестицій для реалізації інноваційного проекту; досягнення економічної та соціальної ефективності не нижче встановлених нормативів.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнено джерела позикових і залучених коштів інвестування інноваційних проектів. Позикові кошти, спрямовані на інвестування інноваційних проектів, передбачають їх повернення з відповідними відсотками. До позикових джерел треба зарахувати такі: довгострокове кредитування; цільовий державний кредит; інвестиційний податковий кредит; інвестиційний лізинг; інвестиційний селенг; венчурне інвестування; інвестування за рахунок облігацій підприємства; інвестування за рахунок міжнародних фінансових організацій; інвестування із залученням коштів іноземних суб'єктів; інвестування у спеціальних (вільних) економічних зонах.

Для інвестування інноваційних проектів використовують залучені кошти. Емісія акцій підприємства передбачає залучення нових інвесторів, які хочуть мати частку прибутку та брати участі в управлінні підприємством: інші суб'єкти також бажають одержати такі вигоди. До залучених джерел зараховують: емісію акцій підприємства; емісію інвестиційних сертифікатів (інвестиційних фондів і компаній); внесок сторонніх вітчизняних та зарубіжних інвесторів у статутний фонд; безкоштовне цільове інвестування, що надається державними органами, комерційними структурами та комунальними установами; податкові та митні пільги.

Бібліографічний список

1. Васенко В. К. Вільні економічні зони : стратегія розвитку : [монографія] / В. К. Васенко. – Суми : Видавництво «Довкілля», 2004. – 348 с.
2. Герасюк О. А. Закономірності створення офшорів і доцільність їх застосування в Україні / О. А. Герасюк // Финансовая консультация. – 2000. – № 39-40. – С. 95-97.
3. Жорнокут Ю. Правовое обеспечение венчурного бизнеса в Украине / Ю. Жорнокут // Реформы. – 1999. – № 1-2. – С. 21-28.
4. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво : сутність, механізми і форми розвитку : [монографія] / В. В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2008. – 397 с.
5. Киселев А. И. Все–таки, что же такое оффшор? / А. И. Киселев // Финансовая консультация. – 1999. – № 41-44. – С. 9-15.
6. Концепція створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України № 167 від 14 березня 1994 року // Урядовий кур'єр. – 1994. – № 54. – (Бібліотека офіційних видань).
7. Пересада А. А. Проектне фінансування : [підручник] / Пересада А. А., Майорова Т. В., Ляхова О. О. – К. : КНЕУ, 2005. – 736 с.
8. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом : [монографія] / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 482 с.
9. Поручник А. М. Венчурний капітал: Зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні : [монографія] / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2000. – 271с.
10. Притикіна О. Л. Інноваційна політика та інтеграція до ЄС / Притикіна О. Л., Стасюк Ю. М., Щипанова О. В. // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 36-43.
11. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон : Закон України від 13.10.1992 року // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 21. – (Бібліотека фіційних видань).
12. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : Закон України від 15.03.2001, № 2299-III // Офіційний вісник України. – 2001. – № 16. – С. 1. – (Бібліотека фіційних видань).
13. Про режим іноземного інвестування : Закон України № 94/96–ВР від 19 березня 1996р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996, № 19, ст. 81 (Бібліотека фіційних видань).
14. Федоренко В. Г. Венчуринг в Україні : Сучасний стан та передумови подальшого розвитку / В. Г. Федоренко, В. В. Опанасик // Інвестиції : практика та досвід. – 2003. – № 24. – С. 3-8.
15. Чухрай М. В. Фінансові ресурси підприємств і джерела їх формування / М. В. Чухрай // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – Т. 2. – № 3. – С. 241-245.

Анотація

Узагальнено джерела залучених і позикових коштів інвестування інноваційних проектів. Запропоновано враховувати у процесі оптимізації структури джерел фінансування певні особливості кожної групи власників інвестиційного капіталу. Проаналізовано показники діяльності банківської системи України та обґрунтовано доцільність здійснювати інвестування інноваційних проектів за рахунок венчурного капіталу.

Ключові слова: підприємство, інноваційний проект, інвестування, залучені кошти, позикові кошти.

Аннотация

Обобщены источники привлеченных и заемных средств инвестирования инновационных проектов. В процессе оптимизации структуры источников финансирования предложено учитывать определенные особенности каждой группы собственников инвестиционного капитала. Проанализированы показатели деятельности банковской системы Украины. Определенно, что инвестирование инновационных проектов может осуществляться за счет венчурного капитала.

Ключевые слова: предприятие, инновационный проект, инвестирование, привлеченные средства, заемные средства.

Annotation

Generalized sources of the attracted and loan facilities of investing innovative projects. In the process of optimization structure of sourcing it is suggested to take into account the definite feature of every group of proprietors of investment capital. Performance Ukraine's banking system indicators are analyzed. Certainly, that investing of innovative projects can be carried out due to a venture capital.

Key words: enterprise, innovative project, investing, attracted facilities, loan facilities.

УДК 336.7

**Кузьмак О.М.,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Рівненська філія Європейського університету**

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Проблема сутності ризику й управління ним на сьогодні одна з найактуальніших, що викликано змінами самого бізнесу та ускладненням і зростанням масштабів технологічних систем, які використовуються у бізнесі. Головними причинами змін виступають глобалізація ринків, зростання конкуренції, посилення податкового та законодавчого маневрування у економічній сфері, підвищення частоти мінливості цін, ріст обсягів і доступності інформаційних потоків та їх баз даних. Визначені причини впливають на ризикову ситуацію двояко. З одного боку, вони підвищують ризики, а з іншого – утворюють нові можливості управління ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблеми функціонування системи ризик-менеджменту в банках висвітлені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема А. О. Старостіної [1], Л. О. Примостки [2], В. Т. Севрук [3] та ін. Згадані вчені зробили великий внесок у розробку теоретичних та практичних аспектів дослідження банківських ризиків. Проте серед економістів досі немає єдиної точки зору щодо інституцій, які повинні забезпечувати процес ризик-менеджменту. Узгодженість існує лише у тому, що відповідальність за функціонування системи, реакція на ризикову ситуацію та прийняття відповідних рішень – це компетенція менеджменту. Практична ж робота щодо ідентифікації, аналізу, планування та оптимізації рівня ризиків у банках покладається на різні структурні підрозділи, зокрема на фінансове управління, бухгалтерію, внутрішній аудит, спеціалізований комітет, службу ризик-менеджменту.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка стану організаційного забезпечення ризик-менеджменту вітчизняних банківських установ та розробка ефективних рішень щодо подальшого його вдосконалення задля підвищення фінансової стійкості банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація управління ризиками в банку має здійснюватися через організаційну структуру, яка, в свою чергу, підлягає періодичному уточненню та удосконаленню, враховуючи зміни внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності банку. Організаційну структуру ризик-менеджменту банку визначають культура організації, розмір і складність відповідних бізнес-процесів, види ризику, що приймається і суттєвість їх можливих негативних наслідків.

Процес ризик-менеджменту повинен охоплювати всі структурні рівні банку – від вищого керівництва банку (спостережної ради та правління) до рівня, на якому безпосередньо приймається ризик.

У провідних державах ризик-менеджмент як самостійна галузь науки виділена була зовсім недавно. Одне з найперших посилань на ризик-менеджмент зустрічається в американському економічному виданні «Harvard Business Review», датований 1956 роком. Саме в цьому виданні вперше було запропоновано, що хтось може бути прийнятий на посаду ризик-менеджера на штатній основі з метою мінімізації збитків [4].

Що стосується України, то донедавна у структурах банків також не було не лише підрозділу ризик-менеджменту, а й навіть фахівця по управлінню ризиками. Всі функції розподілялися на відповідні відділи, в яких в переважній більшості працівники далеко не розуміли що таке ризик-менеджмент. При такій ситуації такі ризики, як ринковий, взагалі не враховувалися, адже його не можна віднести до функціональних обов'язків жодного відділу. Змінило ситуацію прийняття «Методичних вказівок щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України», затверджених Постановою Правління Національного банку України № 361 від 02.08.2004 р. В даному документі Національний банк рекомендував комерційним банкам створити незалежні служби з управління ризиками у вигляді департаменту, підрозділу чи інших утворень, які повинні мати відповідні повноваження, ресурси, досвід і корпоративний статус, щоб не мати будь-яких перешкод у доступі до необхідної інформації, у формуванні та поданні управлінських звітів за результатами своїх досліджень, забезпечувати систематичне здійснення аналізу ризиків з метою ідентифікації, контролю, моніторингу і оцінки величини всіх ризиків [5].

У статті 44 Закону України «Про банки і банківську діяльність» також передбачено створення комерційними банками «постійно діючого підрозділу з питань аналізу та управління ризиками» [6]. Так, в результаті прийняття даних нормативних документів українські банки змушені були створювати підрозділи ризик-менеджменту. Варто відзначити, що у системних великих банках такі підрозділи вже існували. Але організація ризик-менеджменту у вітчизняних банках є зовсім різною в залежності від величини банку, кількості філій та відділень. Так, в переважній більшості великих банків є створені окремі підрозділи або департаменти ризик-менеджменту. У невеликих банках процес ризик-менеджменту покладається в основному на один відділ. На нашу думку, таку велику кількість функцій виконати в одному відділі обмеженою кількістю працівників є неможливим. Така ситуація дає підстави вважати, що процес ризик-менеджменту у банків 3 та 4 груп носить лише формальний характер.

Діагностика існуючої вітчизняної практики управління ризиками в банках все ще вказує на формальний характер системи ризик-менеджменту через відсутність інтеграції між структурними підрозділами та не розмежованості їх обов'язків і повноважень у забезпеченні процесу ризик-менеджменту банку. Складнощі виникають також у питаннях чіткого формулювання цілей та завдань ризик-менеджменту, підбором адекватних інструментів оптимізації рівня ризиків. Організація управління ризиками в банку має здійснюватися через організаційну структуру, яка, в свою чергу, підлягає періодичному уточненню та удосконаленню, враховуючи зміни внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності банку.

Крім того, в результаті дослідження організації систем ризик-менеджменту у вітчизняних банках варто зауважити, що, за дослідженням міжнародного рейтингового агентства Standard&Poor's, близько 80% українських банків мають таку організацію ризик-менеджменту, що не відповідає світовим вимогам, або взагалі її не мають [7]. Яскравим прикладом стала фінансова криза, яка в першу чергу вплинула на банківську систему і, не зважаючи на побудову систем ризик-менеджменту, більшість банків не змогли уникнути фінансової кризи.

Незважаючи на те, що у світовій практиці стратегічний та операційний ризики займають одне з перших місць у рейтингах зарубіжних банків, вітчизняні банки не приділяють даним ризикам необхідної уваги.

На даний момент ще існує нерозуміння топ-менеджерами комерційних банків цілей та функцій ризик-менеджменту, що призводить до таких несумісних з позиції корпоративного управління речей, як здійснення управління ризиками службою внутрішнього аудиту, або навпаки, виконання контрольних функцій підрозділом ризик-менеджменту.

Крім того, однією з найважливіших проблем організації ризик-менеджменту, є відсутність кваліфікованих кадрів. Саме кваліфікований персонал зможе побудувати ефективну систему ризик-менеджменту та вивести її на новий якісний рівень. Найбільшою проблемою є те, що вищі навчальні заклади дають лише загальні знання щодо банківських ризиків, навчання фахівця відбувається на робочому місці методом проб і помилок. Однією із форм навчання є практичні семінари та форуми, але, на жаль, вони переважно присвячуються загальним основам управління ризиками, а практичні аспекти майже не висвітлюються, оскільки банківські фахівці дуже неохоче діляться своїм досвідом і наробками. Крім того, для якісної підготовки фахівців у вищих навчальних закладах необхідно забезпечити ефективний обмін інформацією між науковцями та практиками.

Більшість банків (від 85 % до 92 %) мають внутрішні нормативні документи з основних видів фінансових ризиків. Процес управління нефінансовими ризиками, крім операційного, має значно нижчий рівень урегульованості – від 31 % до 45 % [8].

Однією із поточних проблем ризик-менеджменту також є недостатній рівень використання кількісних методів оцінки ризиків, що може призвести до неадекватної оцінки банками рівня ризиковості своїх операцій. Вирішення даної проблеми можливе шляхом роз'яснювальної роботи наглядових органів, підвищення кваліфікації персоналу та залучення зарубіжних консультантів.

Саме тому можна зробити висновки, що до початку фінансової кризи, у гонитві за прибутком ризики перебували в забутті банківських установ. Не дотримувались канони ризик-менеджменту про оптимальне співвідношення між рівнем ризиків та масою прибутку. Прагнучи отримати значну частку ринку у галузі банківської діяльності, конкуруючи шляхом не підвищення якості, а зневажанням «невидимої руки ринку» – ризиків, більшість вітчизняних банків зазнали значних проблем у період фінансової кризи.

Порівняно стабільні банки плавно увійшли у стан стратегічної кризи (загрози потенціалу розвитку), кризи результатів (збитків від банківської діяльності, втрати частини активів, дефіциту балансу – перевищення пасивів над активами), кризи ліквідності (загрози втрати ліквідності внаслідок перевищення пасивів над активами). У результаті цього банківська система зазнала суттєвих негативних наслідків.

Банківський ризик-менеджмент – це система, що повинна охоплювати всі спектри діяльності банку і використовувати комплекс різних методів управління банківськими ризиками: ідентифікацію, оцінку, управлінський вплив і контролінг. Самостійне місце у банківській діяльності має займати банківський кризовий менеджмент як комплексна програма, що забезпечує мінімізацію наслідків реалізації ризиків при найгіршому сценарії розвитку подій в умовах глибокої економічної рецесії. У якості дієвої програми кризовий менеджмент необхідно наділити відповідними цілями, принципами, функціями, критеріями, організаційно-правовими, фінансово-економічними та методичними засобами.

У системі банківського ризик-менеджменту контролінг є засобом постійного, стандартизованого аналізу і регулювання ситуацій та відхилень у поведінкових характеристиках відкритих ризикових позицій, що базується на концепції інтегрованого менеджменту. Іншими словами, контролінг, вбудований у банківський ризик-менеджмент як «другий фронт» управління банківськими ризиками, виступить гарантом інформаційного, аналітичного і методичного забезпечення управлінських рішень у галузі реалізації банківських ризиків, представить регламентований процес, завдяки якому контролюватимуться і корегуватимуться (регулюватимуться) відкриті ризикові позиції банку, забезпечуючи їх відповідність цілям, планам і нормативним показникам.

Контролінг у функціональному аспекті виступить інтегрованою, цілеспрямованою системою інформаційно-аналітичної і методичної підтримки керівників банківських підрозділів у процесі планування, аналізу і прийняття управлінських рішень за всіма відкритими ризиковими позиціями. Банківський контролінг на кожному етапі ризик-менеджменту (стратегічного управління банківськими ризиками, ідентифікації, оцінки, управлінського впливу, аудиту та коректування) справить свій специфічний вплив та матиме свою «нішу» у процесі приборкання банківських ризиків.

Наприклад, на етапі стратегічного управління банківськими процесами контролінг відповідав би за стратегічне планування, розробку організаційних принципів, стратегій, політик, методик, процедур і регламентів щодо відслідковування ризикових позицій банку, за оцінку ефективності політики управління ризиками, що проводиться, та здійснював би її оперативне корегування. Якби вітчизняні банки мали у своєму арсеналі такий потужний інструмент антикризового регулювання, без сумніву, вони б легше перенесли кризу. Саме тому ми вважаємо за необхідне у структурі підрозділів ризик-менеджменту включати службу контролінгу.

Також, одним з дієвих рецептів становлення вітчизняної практики управління ризиками повинна стати розробка стратегії банківського ризик-менеджменту. Головною стратегічною метою банку є збільшення власної ринкової вартості. Ринкова вартість банку, що стабільно підвищується, – найкращий показник наявності налагодженої внутрішньої процесної системи, у тому числі ефективно діючого ризик-менеджменту. Збільшення ринкової вартості є невід'ємним атрибутом гармонійного розвитку банку, його поступової у міру досягнення стратегічних цілей еволюції.

Висновки з проведеного дослідження. Поблажливо-формальне ставлення до ризик-менеджменту, незадоволеність з приводу діяльності Національного банку у галузі управління ризиками, зробили поганий вплив на вітчизняні банківські установи. У цих банках організація ризик-менеджменту не була на відповідному рівні. Більшість банків мали віддалене уявлення про кризовий менеджмент. Відповідно, знайти у штатному розписі вітчизняних банків кваліфікованих кризових менеджерів на сьогоднішній день є проблематично.

Бібліографічний список

1. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. –

К. : Кондор, 2004. – 92с.

2. Управління банківськими ризиками : [навч. посіб.] / [Примостка Л. О., Чуб П. М., Карчева Г. Т. та ін.]. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.

3. Севрук В. Т. Банковские риски / В. Т. Севрук. – М. : «Дело ЛТД», 1994. – 72 с.

4. Блуфффорд Х. Банковское дело и финансовое управление рисками / Х. Блуфффорд, Маргарет Е. Озиус. – Вашингтон: Институт экономического развития Мирового банка, 1992. – 266 с.

5. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361 // Юридичний вісник України. – 2004. – № 37.

6. Про банки і банківську діяльність : [Закон України від 07 грудня 2000 р. № 2121-III] // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5-6. – С. 30.

7. S&P о проблемах украинских банков // Банковские Новости. – 2008. – № 53 (894). – С. 46-59.

8. Матеріали третього щорічного Східноєвропейського ризик-менеджмент форуму. – К. : FAService, 2004. – 110 с.

Анотація

У статті досліджено організаційне забезпечення ризик-менеджменту вітчизняних комерційних банків, визначено проблеми ефективного функціонування банківського ризик-менеджменту та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, управління ризиками, банківський ризик-менеджмент, контролінг.

Анотация

В статье исследовано организационное обеспечение риск-менеджмента отечественных коммерческих банков, выделены проблемы эффективного функционирования банковского риск-менеджмента и предложены пути его совершенствования.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, управление рисками, банковский риск-менеджмент, контроллинг.

Annotation

This article explores organizational support risk management of domestic commercial banks, highlighted the problem of effective functioning of banking risk management and suggests ways to improve.

Key words: risk, risk management, risk management, bank risk management, controlling.

УДК 336.74

**Галицейська Ю.М.,
к.е.н., доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ЗМІСТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Постановка проблеми. Ринкові перетворення економіки України передбачають використання економічних методів її регулювання, а, отже, й використання різноманітних фінансово-кредитних важелів. Саме це визначає надзвичайно важливу роль банків у створенні ринкової економіки та формування ефективного механізму грошово-кредитного регулювання. Грошово-кредитне регулювання є невід'ємною складовою теорії і практики будь-якої країни та макроекономічної політики загалом. Ускладнення економічних процесів, зміцнення взаємозв'язку товарних і грошових ринків, інтеграційні процеси – все це активізує увагу до формування теоретичних засад і розробки конкретних важелів впливу на грошово-кредитні відносини з врахуванням стану економіки. Беззаперечно вагомою є роль грошово-кредитного регулювання економіки в умовах кризових явищ, а також не послаблюється вона й на етапах економічного підйому. З огляду на це, вивчення теоретичних основ грошово-кредитного регулювання економіки залишається актуальним та необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань грошового обігу та здійсненню державного регулювання економіки присвячено багато праць як українських, так і зарубіжних авторів. Основою вивчення зазначених питань стали праці провідних іноземних вчених, таких як: Дж. Кейнса, Р. Манделла, Дж. С. Мілля, А. Маршалла, А. Пігу, Д. Рікардо, І. Фішера, М. Фрідмена, А. Шварц, Д. Юма, та інших.

В Україні дослідження проблем грошово-кредитного регулювання здійснювали такі вчені: А. Гальчинський, В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик, О. Дзюблюк, В. Козюк, С. Мочерний,

М. Пуховкіна, М. Савлук, В. Стельмах, А. Чухно, В. Ющенко та інші. Аналогічні проблеми та окремі їх аспекти знаходяться в центрі уваги російських вчених, зокрема Л. Красавіної, Н. Райської та інших. В роботах цих науковців глибоко аналізуються питання грошового обігу та державного регулювання економіки. Однак проведені наукові дослідження не вирішують в повній мірі всіх проблем грошово-кредитного регулювання і тому потребують подальших теоретичних досліджень.

Постановка завдання. Мета даної статті – розкрити сутність поняття «грошово-кредитне регулювання», розмежувати його з поняттям «грошово-кредитна політика» та з'ясувати, які найбільш ефективні методи грошово-кредитного регулювання з погляду монетаристської та кейнсіанських теорій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі часто поняття «грошово-кредитне регулювання» вживається як синонім поняття «грошово-кредитна політика» та розуміння цих понять зводиться до системи державного регулювання грошово-кредитних відносин у суспільстві [5, с. 138].

Тому ми вважаємо за необхідне дослідити поняття «грошово-кредитного регулювання» та розмежувати його з поняттям «грошово-кредитна політика». Для досягнення поставленої мети перш за все необхідно вивчити сутність поняття «регулювання».

Етимологія цього слова пов'язується із латинською мовою та походить від «regula» – норма, правило; «regulo» – улаштовую, упорядковую, привожу у відповідність до чогось. У словнику синонімів російської мови Александрової З. Є. наводяться такі тлумачення: 1) регулювання ...механізму: регулювання, налагодження...; 2) упорядковувати [1, с. 467]. Тлумачний словник В. Даля пояснює термін «регулювання» як «зрівнювати (хід, прямування), розміряти, встановлювати в порядку.....улаштований, зроблений правильно» [11, с. 89]. Словник української мови пропонує наступне значення досліджуваного терміну: «1) впорядковувати що-небудь, керувати чимось, підкоряючи його відповідним правилам, певній системі; 2) домагатися нормальної роботи машини, установки, механізму і т. ін., забезпечуючи злагоджену взаємодію складових частин, деталей; 3) зменшувати або збільшувати швидкість, величину і т. ін., досягати потрібної сили, належного ступеня вияву чого-небудь» [9, с. 480-481].

З погляду вітчизняних та зарубіжних науковців регулювання розглядається як «...цілеспрямований вплив держави через розпорядження на поведінку підприємств для того, щоб досягнути бажаних результатів....» [14; 3; 16].

Виходячи з цього, можна припустити, що регулювання – це процес, який здійснюється з використанням різних методів та інструментів для досягнення певної визначеної мети.

Роблячи спробу розмежувати досліджувані поняття, виокремимо ознаки, які притаманні регулюванню загалом та грошово-кредитному регулюванню, зокрема:

–регулювання має передбачати визначення його мети;

–визначення умов регулювання, що означає проведення аналізу поточної ситуації та теоретичне обґрунтування очікуваних результатів;

–визначення засобів, за допомогою яких має відбуватися процес регулювання, а саме: визначення методів та інструментів досягнення мети;

–визначення суб'єктів та об'єктів регулювання;

–проведення процесу регулювання у динаміці.

Слід зазначити, що термін «регулювання» може бути використаний по відношенню до різноманітних сфер діяльності, наприклад банківське регулювання, державне регулювання, грошово-кредитне регулювання. Спробуємо дослідити сутність саме грошово-кредитного регулювання та розглянути позиції різних авторів на це поняття.

Так, колектив авторів «Енциклопедії банківської справи України», очолюваний В. С. Стельмахом, ототожнює грошово-кредитне регулювання з регулюванням грошового обігу і розглядає його як «сукупність заходів, здійснюваних з метою підтримання сталості грошового обігу, стабільності національної грошової одиниці, стримування інфляції, гнучкого забезпечення грошима потреб сфери обігу» [6, с. 452]. Деякі автори розуміють під грошово-кредитним регулюванням сукупність заходів у галузі грошового обігу та кредиту, які спрямовуються на підтримання економічного зростання, забезпечення зайнятості, стримування негативних процесів в економіці та вирівнювання платіжного балансу [8; 12; 17]. Аналогічне визначення наведено колективом авторів В. С. Стельмахом, А. О. Єпіфановим, Н. І. Гребеник, В. І. Міщенко стосовно грошово-кредитної політики [4, с. 44].

Також у економічній літературі фігурує думка науковців про тотожність понять «грошово-кредитне регулювання» та «грошово-кредитна політика».

Такої думки дотримується М. В. Пуховкіна, яка ототожнює ці поняття і розуміє під грошово-кредитною політикою комплекс заходів, спрямованих на досягнення «певних цілей» за допомогою інструментів грошово-кредитного регулювання [9]. Також у цьому визначенні поєднуються поняття грошово-кредитного та державного регулювання, що нам представляється дещо помилковим, оскільки

грошово-кредитне регулювання здійснюється центральним банком за допомогою інструментів грошово-кредитного регулювання, в той час як державне регулювання має на увазі дії уряду з прийняття різноманітних законодавчих актів. Відтак державне регулювання носить довгостроковий характер, тобто може тривати досить тривалий термін, тоді як грошово-кредитне регулювання повинно здійснюватися оперативну.

Схожу думку має й колектив авторів В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик, який вважає, «що грошово-кредитна політика – це сукупність форм і засобів державного впливу на пропозицію грошей (Ms) з метою забезпечення рівноваги між пропозицією грошей та попитом на них» [2, с. 554].

Вітчизняний економіст В. В. Козюк також визначає грошово-кредитну політику як комплекс заходів, ототожнюючи грошово-кредитну політику і грошово-кредитне регулювання [7].

Грошово-кредитне регулювання спрямовано передусім на регулювання обсягу грошової маси задля досягнення росту сукупного обсягу виробництва та зайнятості при стабільному рівні цін. Грошово-кредитне регулювання спрямоване на збільшення грошової пропозиції у періоди спаду обсягів виробництва для заохочення видатків і відповідного зменшення такої пропозиції грошей у періоди розширення ділового циклу з метою зменшення видатків. Іншими словами грошово-кредитне регулювання покликане створити умови для стабільного економічного розвитку за рахунок вирівнювання економічних показників при змінах ділового циклу. Відповідно, головним об'єктом грошово-кредитного регулювання економіки країни є пропозиція грошей, здійснюючи регулювання якої створюються умови для підтримання стабільності цін та досягнення стабільного зростання національного доходу країни.

Таким чином, розглядати грошово-кредитне регулювання слід, насамперед, як систему заходів у царині грошового обігу та кредиту, які спрямовуються на регулювання процентної ставки, норм обов'язкового резервування, операцій з цінними паперами на відкритому ринку, імпорту та експорту капіталу, рефінансування банківських установ, золотовалютних резервів. Вплив таких заходів має забезпечувати постійний економічний розвиток, ефективну зайнятість, недопущення розвитку інфляційних процесів, врівноваження платіжного балансу країни.

Дуже близьким за змістом є визначення, представлене Т. Д. Косовою у навчальному посібнику «Центральний банк і грошово-кредитне регулювання», у якому зазначено, що: «грошово-кредитне регулювання – це один з елементів економічної політики держави, являє собою сукупність заходів, спрямованих на зміну грошової маси в обігу, обсягу кредитів, рівня процентних ставок і інших показників грошового обігу і ринку позичкових капіталів» [13, с. 243].

Найбільш правильним, на нашу думку, розглядати грошово-кредитне регулювання як складову частину монетарної політики, що спирається на її основні засади, а регулятивний вплив держави та його спрямованість у конкретні сфери економічних відносин визначається складовими грошово-кредитного регулювання.

Зауважимо, що грошово-кредитному регулюванню притаманний ряд недоліків, зокрема, у періоди економічних криз та глибоких депресій банківські установи можуть прийняти рішення про припинення кредитування економіки з метою збереження власної ліквідності, в такому випадку грошово-кредитне регулювання центрального банку буде недовим. Також недоліком грошово-кредитного регулювання є відсутність гарантованого впливу на інвестиції. Так, центральний банк з метою скорочення обсягів інвестицій може прийняти рішення про підвищення облікової ставки, відповідно кредити комерційних банків подорожчають, однак це не гарантує зменшення інвестицій, які можуть здійснюватися з інших міркувань. Не виключена й протилежна ситуація, коли при зменшенні відсоткових ставок відповідного розширення інвестицій не відбувається. В такому випадку дії центрального банку також будуть неефективними.

В основі грошово-кредитного регулювання повинні бути закладені такі принципи:

— адекватність, інакше кажучи відповідність методів грошово-кредитного регулювання реальному стану економіки. Перш за все не слід автоматично переносити методи грошово-кредитного регулювання західних країн на вітчизняну економіку, а обирати лише ті, що відповідатимуть її потребам;

— гнучкість, тобто методи такого регулювання мають змінюватися залежно від ситуації. Головним завданням центрального банку має стати визначення того, які складові грошово-кредитного регулювання мають бути постійними, а які змінюватимуться у відповідності до ситуації;

— систематичність, себто дотримання обраної політики регулювання упродовж певного часового періоду. Це надасть можливість досягти бажаного ефекту.

Грошово-кредитне регулювання при дотриманні вищезазначених принципів має здійснюватися в кількох взаємопов'язаних напрямках:

1) контроль над банківською системою з метою зміцнення її ліквідності, тобто здатності своєчасно покривати вимоги вкладників. Цей напрямок грошово-кредитного регулювання здійснюється за рахунок проведення облікової або дисконтної політики, а також встановлення норм обов'язкових банківських резервів;

2) управління державним боргом в умовах бюджетного дефіциту, великого зростання державної заборгованості, коли збільшується вплив державного кредиту на ринок позичкових капіталів. Такий напрямок грошово-кредитного регулювання забезпечується різними методами управління державним боргом – купівлею або продажем державних зобов'язань, зміною цін облігацій або умови їх продажу, підвищенням привабливості цінних паперів для приватних інвесторів;

3) регулювання обсягів кредитних операцій та грошової емісії застосовується з метою впливу на господарську діяльність суб'єктів ринку. Цей напрямок грошово-кредитного регулювання, в залежності від стану економіки, може бути спрямований на стимулювання кредиту та грошової емісії або на їх обмеження.

При дотриманні вищезазначених принципів грошово-кредитне регулювання дозволяє впливати на:

—якість та обсяги обміну товарами, роботами та послугами між суб'єктами економіки;

—динаміку розподілу створеної додаткової вартості на кінцеві споживчі витрати в цілому та валове нагромадження основного капіталу, зміну запасів матеріальних оборотних коштів, придбання цінностей, чистий експорт тощо;

—макроекономічну рівновагу та стабільність основних макроекономічних показників;

—сферу соціальних відносин, зокрема зайнятість і рівень добробуту населення країни [15, с. 288].

Однак, вплив грошово-кредитної політики на всі зазначені сфери можливе лише при визначенні та дотриманні конкретних цілей грошово-кредитної політики, встановлених на конкретний проміжок часу. Це потребує насамперед з'ясування теоретичних принципів грошово-кредитного регулювання економіки і розкриття його внутрішніх механізмів.

Теоретико-методологічні засади грошово-кредитного регулювання розвивалися разом із грошовими системами та відповідними монетарними теоріями. Основи сучасних теорій грошово-кредитного регулювання починали формуватися у ХІХ столітті, коли виокремились два основні напрями теорій грошово-кредитного регулювання. Традиційно у теорії грошово-кредитного регулювання розрізняють дві великі наукові школи: кейнсіанську (банківську) та монетаристську (грошову). Представники банківської школи сформували підходи до регулятивного впливу на економіку через кредитну експансію або скорочення кредитної емісії. Грошова школа базувалась на кількісній теорії та пов'язувала економічні коливання зі зміною кількості грошей.

Розбіжності між ними щодо поглядів на регулювання економіки за допомогою грошово-кредитних методів полягають у різному трактуванні закономірностей грошового обігу. Представники кейнсіанської концепції грошово-кредитного регулювання розглядають процентну ставку як показник, що здатен врівноважувати попит і пропозицію грошей. На їх думку, потреба в коштах залежить від суб'єктивних чинників і тому є нестабільною. Через те «кейнсіанці» вважають, що регулювання грошової пропозиції є недоречним, оскільки досягнення стійкої рівноваги грошового сектора, на їх думку, неможливе. Основним об'єктом регулювання вони обрали процентну ставку, що визначає стан кон'юнктури грошового ринку. У кейнсіанській теорії грошово-кредитне регулювання підпорядковане бюджетно-фіскальній політиці і має другорядне значення.

У сучасних економіках кейнсіанські методи грошово-кредитного регулювання використовуються для досягнення тактичних цілей і усунення незначних коливань і корекції динаміки економічного розвитку. Проте друга половина ХХ століття характеризується зростанням інфляції та безробіття, що стало основною причиною економічної нестабільності і суперечить тезам про «контрольовану інфляцію». Напрями грошово-кредитного регулювання поступово змістилися до подолання інфляції.

У свою чергу, представники монетаристської теорії вважають, що попит на гроші є стабільним, а його динаміка – передбачуваною. Спираючись на це, монетаристи основним завданням грошово-кредитного регулювання визнають підтримку стабільного зростання грошової маси у відповідності до попиту на гроші. Більше того, вони твердять, що єдиною метою грошово-кредитної політики є стабілізація темпів зростання грошової маси. Досягнення цієї мети і забезпечує стійке економічне зростання.

Монетаристська модель макроекономічного регулювання і боротьби з інфляцією включає кілька елементів, таких як: обмеження прямих форм втручання держави у господарські процеси, відмову від короткострокового регулювання економіки за допомогою фінансової політики, зменшення державних асигнувань на соціальні потреби, скорочення дефіциту бюджету, переорієнтування податкової політики, упор на довгострокову грошово-кредитну політику для стабілізації грошового обігу і рівня цін [12, с. 41].

Найважливіша та найсуттєвіша риса монетаристської теорії – це антиінфляційна спрямованість, що робить пріоритетним регулювання темпів зростання кількості грошей в обігу, а не стимулювання економічного зростання та зайнятості. З огляду на це монетаристи пропонують:

—встановити режим грошово-кредитного таргетування, тобто щорічно встановлювати межі приросту грошової маси;

—повністю ліквідувати прямі та суттєво послабити непрямі форми контролю за функціонуванням банківської системи;

— змінити механізм контролю за грошовою масою і перейти до системи прямого регулювання розміру резервних активів (готівкових коштів в обігу та коштів, розміщених на депозитах у центральному банку);

— відмовитися від практики прямого управління процентними ставками;

— спрямувати фінансову політику у русло боротьби з інфляцією, а саме зменшити державні витрати та скоротити бюджетний дефіцит.

На практиці комплексне дотримання всіх рекомендацій часто неможливе. Так, не існує єдиної думки щодо конкретних темпів приросту грошової маси в обігу, дискусійним є питання щодо часового проміжку між здійснюваними заходами грошово-кредитного регулювання та економічним ефектом від їх застосування. Прихильниками монетаристської теорії як аксіому сприймають автоматичну та раціональну реакцію фінансово-кредитних інститутів на заходи грошово-кредитного регулювання не враховуючи можливість порушення взаємозв'язку у діях органів грошово-кредитного регулювання і операціями банківських установ, не враховуючі дії ринкових сил, що здатні нейтралізувати заходи центрального банку.

Таке бачення ситуації призводить до ігнорування деяких чинників впливу на розмір грошової маси в обігу. Розглянемо трансмісійні механізми монетаристської та кейнсіанської моделей грошово-кредитного регулювання. Монетаристський трансмісійний механізм грошово-кредитного регулювання має вигляд:

$$M - V - \text{НД}, \quad (1)$$

де M – загальна грошова маса в обігу;

V – швидкість обігу грошових одиниць;

НД – національний дохід.

Як видно з представленої формули, в монетаристській моделі передача ділової активності суб'єктів господарювання від грошової маси до національного доходу здійснюється за допомогою швидкості руху грошей, за якою центральний банк намагається спрямувати свої дії в грошово-кредитному регулюванні на приріст реального ВВП, загальної зайнятості, а відтак до росту національного доходу.

Однак не враховуються такі фактори впливу на розмір грошової маси як операції кредитної системи, як основний канал надходжень коштів у обіг, а також, зовнішні чинники – такі як імпортування інфляції, дефіцит платіжного балансу. Не враховуються дестабілізуючий вплив ринку євровалют, надання транснаціональними банками прихованих позик. Такі фактори підривають вплив грошово-кредитного регулювання.

Кейнсіанський підхід до грошово-кредитного регулювання заперечує можливість досягнення кінцевої мети через такий передавальний механізм, як швидкість обігу грошей. Трансмісійний механізм кейнсіанської моделі грошово-кредитного регулювання має вигляд:

$$M - N\% - I - \text{НД}, \quad (2)$$

де M – загальна грошова маса в обігу;

$N\%$ – норма позичкового відсотка;

I – реальні інвестиції;

НД – національний дохід.

Як видно з формули (2), передавальним механізмом від грошової маси до національного доходу є норма процента та інвестиції. Очевидно, що зростання інвестицій приводить до зменшення безробіття та зростання національного доходу.

Висновки з проведеного дослідження. На різних етапах економічного розвитку доцільно застосовувати різні методи грошово-кредитного регулювання, а основним його завданням має бути пом'якшення або профілактика протиріч ринкового механізму. В умовах розвинутої та нормально функціонуючої економіки використання грошово-кредитного регулювання має зводитися до максимально можливої синхронізації економічних процесів. В умовах же серйозних проблем в економіці країни непрямим методом грошово-кредитного регулювання може виявитися недостатньо, і вони мають бути доповнені прямим регулюванням з боку держави. Для підвищення дієвості грошово-кредитного регулювання важливим є комплексне та раціональне застосування принципів і монетаристської, і кейнсіанської теорій грошово-кредитного регулювання.

Бібліографічний список

1. Александрова З. Е. Словарь синонимов русского языка / З. Е. Александрова. – М. : Русский язык, 1975. – 600 с.
2. Базилевич В. Макроекономіка / Базилевич В., Базилевич К., Баластрик Л. – К. : Знання, 2008. – 743 с.

3. Государственное регулирование рыночной экономики : [сб. научных трудов] / [под. ред. В. Ф. Беседина] ; Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины. – К., 1991. – 178 с.
4. Грошово-кредитна політика в Україні / [Стельмах В. С., Єпіфанов А. О., Гребенник Н. І., Міщенко В. І. ; за ред. В. І. Міщенка]. – К. : Т-во Знання, КОО, 2000. – 305 с.
5. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / О. В. Дзюблюк. – К. : Поліграфкнига, 2000. – 512 с.
6. Енциклопедія банківської справи України / [редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін.]. – К. : Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
7. Козюк В. В. Центральний банк та грошово-кредитна політика / В. В. Козюк. – Тернопіль : Джура, 1999. – 260 с.
8. Мочерний С. В. Економічна теорія : [навч. посібник] / С. В. Мочерний. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ebk.net.ua/Book/economics/mochernyi_et/literature.htm.
9. Пуховкина М. Ф. Центральний банк і грошово-кредитна політика / М. Ф. Пуховкина. – К. : КНЕУ, 2003. – 180 с.
10. Словник української мови. – К. : Наукова думка, 1977. – Т.8. – 927 с.
11. Толковый словарь живого великорусского языка Владимира Даля. – СПб. ; М. : Изд. М. О. Вольфа, 1882. – Т.4. – 625 с.
12. Фридмен М. Количественная теория денег / М. Фридмен. – М. : Эльф-Пресс, 1996. – 808 с.
13. Центральний банк і грошово-кредитне регулювання : [навч. посібник] / [за ред. Т. Д. Косової, О. О. Папаки]. – К. : Центр учбової літератури, 2001. – 328 с.
14. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / [гл. ред. А. М. Румянцев]. – М. : Советская энциклопедия, 1979. – Т.3. – 624 с.
15. Ющенко В. Гроші: розвиток попиту та пропозиції в Україні / В. Ющенко, В. Лисицький. – К. : Скарби, 2000. – 347 с.
16. Brockhaus-Enzyklopaedie: in 24 Bd – 18, voellig neubearbeitet, Auflage Mannheim: Brockhaus.
17. Mishkin Frederic S. The Economics of Money, Banking and Financial Markets / Frederic S. Mishkin. – [6th ed.]. – Boston-Addison Wesley, 2001. – 780 p.

Анотація

В статті обґрунтовується сутність грошово-кредитного регулювання та робиться спроба розмежування даного поняття з такими поняттями як «грошово-кредитна політика». Розглядаються теоретичні принципи грошово-кредитного регулювання економіки і його внутрішні механізми з погляду різних наукових підходів.

Ключові слова: грошово-кредитне регулювання, методи грошово-кредитного регулювання, грошово-кредитна політика.

Аннотация

Автором статьи рассматривается сущность денежно-кредитного регулирования и делается попытка разграничения данного понятия, с понятием «денежно-кредитная политика». Рассматриваются теоретические принципы денежно-кредитного регулирования экономики и его внутренние механизмы с точки зрения разных научных подходов.

Ключевые слова: денежно-кредитное регулирование, методы денежно-кредитного регулирования, денежно-кредитная политика.

Annotation

The author of the article is examining essence of monetary accommodation and the attempt of differentiation of this concept is done with such by a concept as a «monetary policy». Theoretical principles of monetary accommodation of economy are examined and him internal mechanisms from the point of view of different scientific approaches.

Key words: monetary accommodation, methods of monetary accommodation, monetary policy.

*Толстопятова Д.Г.,
к.е.н., викладач,
Кам'янець-Подільський коледж харчової промисловості НУХТ*

ФІНАНСОВИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Постановка проблеми. В сучасних умовах однією з актуальних проблем є управління фінансовим розвитком на підприємствах України. Фінансовий розвиток передбачає поєднання стратегії утримання ринку і його захоплення, залежить від фінансової стійкості підприємства і ринкової ситуації. Фінансовий розвиток забезпечується поєднанням фінансових ресурсів, робочої сили та прогресивних технологій, що у кінцевому підсумку формують дохід у вигляді прибутку.

Одним із кінцевих результатів фінансового розвитку є формування прибутку – найбільш простої і одночасно складної категорії ринкової економіки. Її простота визначається тим, що вона є стержнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємств в цій економіці. У той же час її складність визначається різноманіттям суттєвих сторін, які вона відображає, а також різноманіттям вигляду, в якому вона виступає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики організації управління фінансовим розвитком та фінансовими ресурсами підприємств зробили такі вчені, як: А. М. Александров, Г. В. Базарова, І. Т. Балабанов, О. І. Барановський, І. Л. Бланк, Б. Г. Болдирев, О. І. Бородіна, В. І. Верба, Е. О. Вознесенський, Ю. М. Воробйов, А. П. Грицай, І. В. Дем'яненко, Л. Ч. Ковальова, В. В. Ковальов, М. Я. Коробов, М. І. Крупка, О. Б. Кругик, О. І. Луніна, В. С. Павлов, Л. П. Павлова, В. Г. Пансков, В. Л. Перламутров, М. А. Песесль, Г. Б. Поляк, Ю. Л. Пупятін, С. К. Реверчук, В. К. Сенчагов, М. Г. Сичов, М. І. Солоненко, К. С. Стоянова, В. І. Терьохін, М. Й. Ткачук, Т. М. Точильников, Р. П. Холт, І. П. Хоминич, С. М. Циганков, М. С. Шумов та інші.

Вивчення викладених в літературі концепцій дозволило з різних точок зору подивитись на поставлену проблему, оцінити її та зробити висновок про те, що ряд питань щодо фінансового розвитку підприємств та шляхів його забезпечення недостатньо розроблені і досліджені.

Постановка завдання. Метою даної статті є проведення комплексного дослідження економічної діяльності підприємств, визначення і обґрунтування резервів фінансового росту за рахунок удосконалення управління формуванням прибутку на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий розвиток підприємств включає в себе оптимальне поєднання фінансових ресурсів і засобів праці для досягнення кінцевої мети діяльності кожного підприємства.

У сучасних умовах становлення економіки України розвиток вітчизняного бізнесу набуває особливої динамічності [1]. Це пояснюється наявністю досить жорсткої конкуренції як із боку українських, так і зарубіжних компаній, підвищенням вимог споживачів до товарів і послуг, що пропонуються на ринку. З іншого боку, підприємство є також споживачем різного роду ресурсів. Отже, воно у процесі своєї господарської діяльності стикається з багатьма контрагентами (кредиторами, дебіторами).

Аби посісти своє місце на ринку й успішно працювати, підприємство має враховувати багато чинників, що впливають на його діяльність, планувати й прогнозувати власні кроки. Звичайно, досить важливе значення має професійна робота маркетингової служби підприємства [2; 3; 4]. Однак на сучасному етапі розвитку дедалі вагомішого значення набуває саме управління фінансовою системою підприємства, оскільки фінансові ресурси є базисним ресурсом, без якого неможливе функціонування й розвиток підприємства.

Рух коштів, його швидкість і масштаби визначають працездатність фінансової системи компанії. З руху коштів розпочинається і ним же завершується грошовий кругообіг підприємства, оборот усього капіталу. Саме тому рух коштів, грошовий обіг на підприємстві є основною ланкою в процесі обороту капіталу [5].

Фінансові ресурси формуються ще до початку діяльності підприємства у процесі утворення статутного фонду. Далі ці кошти інвестуються для забезпечення виробничо-господарської діяльності, розширення й розвитку виробництва [6]. Саме так підприємство отримує можливість займатися виробництвом збутом продукції, одержувати доходи. Грошові ресурси підприємств зберігаються в касі, а також на поточному, валютному та інших рахунках у банківську установках.

У процесі реалізації продукції, робіт, послуг на рахунки підприємств постійно надходять кошти у вигляді виручки від реалізації. Грошові ресурси надходять також від фінансово-інвестиційної діяльності підприємств: від акцій, облігацій та інших видів цінних паперів; від вкладання коштів на депозитні рахунки; від здавання майна в оренду. Однак підприємство розпоряджається не всіма коштами, які воно одержує [7]. Так, у складі виручки від реалізації продукції на підприємство

надходять суми акцизного збору, податку на додану вартість, мито, котрі підлягають внесенню до бюджету. Частина грошових надходжень, що залишилася після відрахувань до бюджету акцизного збору, податку на додану вартість, мита, спрямовується на заміщення коштів, авансованих в оборотні та основні фонди, на виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями та іншими суб'єктами господарювання. Частина грошових надходжень, яка залишилася, формує валовий і чистий дохід, прибуток.

Важливою особливістю фінансової системи підприємства є формування й використання різноманітних грошових фондів. Грошові фонди – це частина коштів, які мають цільове спрямування. Через них здійснюється забезпечення господарської діяльності необхідними грошовими ресурсами, а також розширеного виробництва: фінансування науково-технічного прогресу; опанування і впровадження нової техніки; економічне стимулювання; розрахунки з бюджетом, банками. До таких фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний (на державних підприємствах), розвитку виробництва, соціального призначення, заохочення, резервний фонд тощо. При організації підприємство повинне мати статутний фонд, або статутний капітал, за рахунок якого формуються основні фонди й обігові кошти [8].

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється за належної взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), засобів праці та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал підприємства продукує суспільно корисну продукцію або надає виробничі й побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце затрати живої та уречевленої праці, а з іншого – такі чи такі результати виробництва (діяльності). Останні залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня його використання.

Ефективність – це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу.

Ефективність фінансового розвитку – це поєднання уже зазначених складових із чітким управлінням фінансової служби підприємства [9].

Не варто забувати також, що загальна продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці та прибутковість виробництва.

Родовою ознакою ефективності (продуктивності) може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства (організації) з найменшими витратами суспільної праці або часу.

У кінцевому підсумку змістове тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є основоположною субстанцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством. Саме тому підвищення ефективності виробництва треба вважати конкретною формою вияву цього закону.

Прибуток найбільш повно відображає підприємницької діяльності, забезпечує фінансування розширеного виробництва, соціально-економічного розвитку підприємства, є джерелом матеріального заохочення працівників і базою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства. Прибуток є джерелом формування доходів державного бюджету і в цій своїй якості узгоджує інтереси держави і підприємницьких структур.

Максимізація прибутку та мінімізація збитку – одна з цілей фінансового розвитку будь-якого підприємства. Тому особлива увага в ході аналізу фінансових результатів приділяється резервам зростання прибутку і, відповідно, зменшення збитку.

Резервами зростання прибутку є кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зміни факторів, що впливають на нього, а також недопущення (попередження) збитків від інших видів діяльності.

Визначення (прогнозування) розмірів резервів, їх мобілізація і використання базуються на науково обґрунтованій методиці. Основними джерелами резервів збільшення прибутку є:

- збільшення обсягу реалізації продукції. Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації продукції необхідно різницю в обсягах реалізації помножити на фактичний прибуток за певним видом продукції. Сума таких резервів за різними видами продукції складе загальний резерв зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації. Джерелами інформації для визначення резерву є результати аналізу випуску та реалізації продукції;

- зниження собівартості продукції (робіт, послуг). Важливим напрямом пошуку резервів зростання прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції (наприклад, економія палива, сировини, трудових витрат через удосконалення технології тощо). На підставі порівняння нормативів витрат, використання виробничих потужностей з фактичними витратами визначається резерв їх зниження, а отже, й зростання прибутку;

- підвищення ціни реалізації при підвищенні якості продукції, продажу на більш вигідних ринках збуту.

Так чи інакше проблема визначення фінансового розвитку та фінансових ресурсів залишається досить актуальною в сучасній економічній науці, оскільки потребує чіткого визначення й пояснення [10].

Висновки з проведеного дослідження. Однією із основних проблем сучасних підприємств є недостатньо ефективне управління фінансовим розвитком, і прибутком зокрема. Для покращення роботи служби фінансового менеджменту необхідно сформувати міцну матеріальну базу для постійного пошуку шляхів зниження витрат виробництва продукції та шляхів зниження ризиків зупинки виробництва за рахунок втрати ринків сировини, інших засобів праці ті інших макроекономічних причин.

Бібліографічний список

1. Фінансова діяльність підприємства : [підручник] / [Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я.]. – К. : Либідь, 1998.
2. Ван Хорн Дж. К. Основи фінансового менеджменту / Дж. К. Хорн Ван ; [пер. с англ.]. – [II-е издание]. – М. : Издательский дом «Вільямс», 2001.
3. Угляренко О. М. Визначення оподаткованого прибутку та його вплив на формування фінансових ресурсів підприємства / О. М. Угляренко // Фінанси України. – 2004. – № 2. – С. 94-100.
4. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посібник] / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 354 с.
5. Мец О. В. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посіб.] / О. В. Мец. – К. : Вища шк., 2003.
6. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : [навч. посібник] / Н. В. Тарасенко. – [3-тє видання, перероблене]. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2004.
7. Фінанси підприємств : [підручник] / [за ред. А. М. Поддєрьогіна]. – К. : КНЕУ, 2002.
8. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / [за ред. проф. Г. Г. Кірейцева]. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.
9. Шевчик В. П. Фінанси : [навч. посібник] / В. П. Шевчик.; Ред. Н. С. Бібік. – Київ : НМЦ, 2002. – 258 с.
10. Шеремет О. О. Фінанси : [навч. посібник] / О. О. Шеремет. – К., 2005. – 196 с.

Анотація

В статті обґрунтовані фактори, що впливають на фінансовий розвиток підприємства та формування прибутку, політика управління прибутком на підприємстві. Запропоновано кожному сучасному господарюючому суб'єкту завчасно врахувати всі внутрішні та зовнішні фактори, які б забезпечили сприятливі умови для нормального, не збиткового функціонування і розвитку підприємства.

Ключові слова: підприємство, фінансовий розвиток, фінансові ресурси, прибуток, фінансова стратегія, грошові кошти, ефективність.

Аннотация

В статье обоснованы факторы, влияющие на финансовое развитие предприятия и формирование прибыли, политика управления прибылью на предприятии. Предложено каждому современному хозяйствующему субъекту заблаговременно учесть все внутренние и внешние факторы, которые бы обеспечили благоприятные условия для нормального, не убыточного функционирования и развития предприятия.

Ключевые слова: предприятие, финансовое развитие, финансовые ресурсы, прибыль, финансовая стратегия, денежные средства, эффективность.

Annotation

In the article justified factors affecting financial development of the company and the formation of profit, the policy of profit management at the enterprise. Proposed every modern managing subject in advance to take into account all internal and external factors that would provide favourable terms for the normal, not unprofitable functioning and development of enterprise.

Key words: enterprise, financial development, financial resources, income, financial strategy, cash, efficiency.

**Кочкодан В.Б.,
к.е.н., доцент кафедри
менеджменту і адміністрування,
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу**

СУТНІСТЬ КАПІТАЛУ З ПОЗИЦІЙ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РЕСУРСУ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України проблема управління капіталом стає все більш гострою, оскільки саме капітал є головною економічною базою створення і розвитку підприємства та в процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи визначення сутності капіталу підприємства, аналізу його формування та використання досліджувались в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів: І. Балабанова, І. Бланка, В. Забродського, М. Кизима, Т. Клебанової, В. Ковальова, М. Крейніної, Р. Сайфуліна, Т. Суторміної, О. Редькіна, Т. Теплової, І. Яремка, Дж. Форестера та ін. Дослідженнями підтверджено, що

проблеми управління капіталом є важливими як з теоретичної, так і практичної точки зору, оскільки з розвитком економіки ускладнюється розуміння змісту капіталу і механізму управління ним.

За сучасних кризових умов економічного розвитку України розгляд даних питань набуває особливої актуальності.

Постановка завдання. Метою даної статті є проведення аналізу капіталу підприємства з позиції фінансового менеджменту та економічного ресурсу.

Капітал підприємства з одного боку є головною економічною базою створення і функціонування суб'єктів господарювання в економіці, з іншого боку – відіграє важливу роль у забезпеченні поступального економічного розвитку суспільства в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед основних характеристик капіталу, що формують його економічну сутність, виділяють [1; 2; 3; 7; 10; 11; 14; 15]:

- об'єкт економічного управління;
- об'єкт власності і розпорядження;
- об'єкт купівлі-продажу;
- джерело доходу;
- фактор виробництва;
- накопичену цінність;
- носій чинника ліквідності і ризику;
- інвестиційний ресурс;
- джерело формування добробуту власників;
- мірило (вимірник) ринкової вартості підприємства.

Виступаючи носієм наведених характеристик, капітал є об'єктом економічного управління як на мікро-, так і на макрорівні.

Існують різні підходи до визначення змісту поняття "капітал" як економічної категорії, що пояснюються багатоаспектністю його сутності і різноманіттям форм, у яких він виступає.

Термін "капітал" походить від латинського "capitalis" – головний. Протягом декількох століть представниками різних економічних шкіл капітал вивчався та розглядався з різних позицій і в різних проявах. Історичний розвиток підходів до вивчення змісту поняття "капітал" подано в табл. 1.

Незважаючи на деяку спільність у трактуваннях дефініції "капітал", зміни умов господарювання створюють передумови для перманентного удосконалювання його сутності. Тому і в сучасних умовах дослідники по-різному підходять до визначення поняття "капітал". Аналіз і характеристика визначень капіталу, що використовуються в різних літературних джерелах, наведені в табл. 2.

Критичний аналіз систематизованих у ній визначень дозволив виділити два основних напрямки до визначення сутності капіталу. Так, автори [2; 3; 5; 9; 11; 13] розглядають капітал з позиції фінансового менеджменту, тобто процесу управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та оптимізації обороту його коштів. Доцільність застосування таких трактувань обумовлюється тим, що процес створення, нагромадження і використання капіталу неможливі без участі грошей і, отже, автори розглядають капітал як специфічну форму фінансових ресурсів, задіяних у забезпеченні фінансово-господарської діяльності підприємства. З врахуванням цього найбільш повно, на нашу думку, розкриває сутність капіталу з

позиції фінансового менеджменту наступне визначення: "капітал підприємства характеризує загальну вартість коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів" [2, с. 196].

Таблиця 1

Еволюція підходів до дослідження сутності капіталу

Економічна школа	Місце виникнення і період	Представники школи	Підхід до вивчення капіталу
Меркантилізм	Англія, Франція, Італія й ін., остання третина XV ст. – XVII ст.	Антуан де Монкретьєн, Томас Мен	Об'єкт вивчення – торговий (купецький) капітал. Розглядали джерела його приросту і нагромадження
Фізіократи	Франція, середина XVIII ст.	Франсуа Кене	Об'єкт вивчення – землеробський капітал. Розкривали продуктивний характер землі як джерела багатства
Англійська класична політична економія	Англія, XVII – XVIII ст.	Вільям Петті, Адам Сміт, Давид Рікардо	Сутність капіталу розглядалася через виробництво доданої вартості і її розподіл за сферами застосування капіталу у виробництві, торгівлі, фінансах
Економічне вчення Карла Маркса	Німеччина, XIX ст.	Карл Маркс	Розглядав виробництво доданої вартості, вивчав соціальну сторону відносин власників факторів виробництва – праці і капіталу
Неокласичний напрямок економічної теорії	Остання третина XIX ст. – XX ст.	Джон Бейтс Кларк, Альфред Маршалл, Жан Батист Сей	Розглядали капітал як один з факторів виробництва, використання якого приносить дохід
		Рудольф Гільфердінг	Об'єкт управління – фінансовий капітал. Розглядав появу і діяльність акціонерного капіталу і переростання його у фінансовий капітал

Таблиця 2

Аналізовані визначення категорії "капітал"

Джерело	Визначення	Спрямованість визначення
Бланк І. А. [4, с. 251]	Капітал являє собою накопичений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів і реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою одержання доходу	Характеризує капітал як економічний ресурс, призначений для інвестування з метою одержання доходу
Бочаров В. В., Леонтьєв В. Є. [5, с. 193]	Капітал виражає загальну величину коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, вкладених в активи (майно) корпорації	Характеризує капітал з позиції фінансового менеджменту
Балабанов І. Т. [1, с. 40]	Фінансові ресурси, призначені для розвитку виробничо-торгового процесу (купівля сировини, товарів і інших знарядь праці, робочої сили, інших елементів виробництва), являють собою капітал у його грошовій формі	Розглядає капітал як частину фінансових ресурсів
Брігхем Є. Ф. [6, с. 354-355]	Капітал – необхідний фактор виробництва, він включає компоненти боргу, нерозподілений прибуток, привілейовані акції і звичайні акції	Розглядає капітал як фактор виробництва, що має свою вартість і представлений у вигляді сукупності фінансових ресурсів
Крамаренко Г. О., Чорна О. Е. [8, с. 293]	Капітал – це фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності і використовувані в господарському обороті для одержання доходів і прибутку	Досліджують капітал як поняття з позиції фінансового менеджменту
Теплова Т. В. [11, с. 184]	Розглядає капітал як сукупність джерел фінансування	Характеризує капітал з позиції фінансового менеджменту
Колектив авторів [12, с. 493]	Капітал – це усі види майнових і інтелектуальних цінностей, вкладених інвестором в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання прибутку	Розглядає капітал як інвестиційний ресурс

У роботах [1; 8; 12] капітал розглядається як ресурс, призначений для залучення в економічний процес з метою одержання доходу. Цей підхід відображає економічну сутність капіталу, пов'язану з однією з можливих стадій його існування, а саме з виробничою стадією, коли капітал розглядається як сукупність засобів виробництва, необхідних для здійснення виробничої діяльності суб'єкта господарювання. Таким чином, під капіталом варто розуміти усі види майнових та інтелектуальних цінностей, вкладених

інвестором в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання прибутку [12, с. 493].

Наведені визначення не суперечать, а доповнюють одне одного, відображаючи різні аспекти сутності капіталу як економічної категорії. Такий взаємозв'язок відображено на рис. 1.



Рис. 1. Взаємозв'язок сутнісних аспектів категорії "капітал" підприємства

Проведений аналіз засвідчує, що в залежності від використовуваного підходу до визначення змісту поняття "капітал" змінюються й інші основні характеристики цієї економічної категорії: форма функціонування (прояву), відображення у фінансово-бухгалтерській звітності підприємства тощо.

Висновки з проведеного дослідження. На основі результатів виконаного дослідження щодо різних підходів до розуміння сутності категорії "капітал" розроблено класифікацію капіталу підприємства з позицій його розуміння як категорії фінансового менеджменту і як економічного ресурсу. Це, в свою чергу, допомагає більш чітко визначити види капіталу підприємства та їхній взаємозв'язок, що є основою для розробки адекватних рішень з управління капіталом.

Бібліографічний список

1. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 394 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 1999. – 592 с.
3. Бланк И. А. Управление использованием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника центр, 2000. – 656 с.
4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Эльга, Ника-центр, 2004. – 656 с.
5. Бочаров В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. – СПб. : Питер, 2004. – 592 с.
6. Брігхем Є. Основы фінансового менеджменту : пер. з англ. / Є. Брігхем. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
7. Ковалёв В. В. Финансы предприятий / В. В. Ковалёв, Вит. В. Ковалёв. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 397 с.
8. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
9. Никбахт Э. Финансы : пер. с англ. / Э. Никбахт, А. Гропелли. – К. : Век, Глобус, 1993. – 383 с.
10. Основы економічної теорії : навч. посібник / [під загальною редакцією проф. Л. Ю. Мельника]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 528 с.

11. Теплова Т. В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями : учебник для ВУЗов / Т. В. Теплова. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 350 с.
12. Финансы : учебник для ВУЗов / [под ред. проф. М. В. Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабантий]. – М. : Перспектива, 2000. – 540 с.
13. Экономика : учебник / [под. ред. А. С. Булатова]. – М. : БЕК, 1994. – 165 с.
14. Экономическая теория : истоки и перспективы. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЭИС, 2006. – 999 с.
15. Экономическая теория : учеб. для студ. высш. учебн. заведений / [под ред. В. Д. Комлева]. – [9-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Гуманит. Изд. Центр ВЛАДОС, 2003. – 640 с.

Анотація

В статті розглянуто еволюцію підходів до дослідження сутності капіталу, виділено два основні напрямки визначення сутності капіталу: з позиції фінансового менеджменту, тобто процесу управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів та з позиції ресурсу, призначеного для залучення в економічний процес для одержання доходу.

Ключові слова: капітал, фінансовий менеджмент, економічний ресурс, доход.

Аннотация

В статье рассмотрена эволюция подходов к исследованию сущности капитала, выделены два основных направления определения сущности капитала: с позиции финансового менеджмента, т.е. процесса управления формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов и с позиции ресурса, предназначенного для вовлечения в экономический процесс с целью получения дохода.

Ключевые слова: капитал, финансовый менеджмент, экономический ресурс, доход

Annotation

The evolution of capital nature research approaches is described in this article. There are two main areas which define the nature of capital: from the perspective of financial management, i.e. the process of formation, distribution and use of financial resources and from the perspective of resources for involvement in the economic process in order to obtain income.

Key words: capital, financial management, economic resource, income.

УДК 336.025:334.021

Ковтун О.А.,
к.держ.упр., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту,
Класичний приватний університет

МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ОСВІТНЬОГО РІВНЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть в Україні і в світі спостерігається розвиток досить розгалуженого фінансового ринку. Внаслідок сек'юритизації активів та випуску крупними фінансовими установами боргових зобов'язань на ринку з'явилися складні фінансові інструменти. При цьому звичайні кредитні продукти стають дедалі складнішими та важкими для розуміння пересічними споживачами.

Користування цими продуктами вимагає спеціальних знань. Крім того, в умовах світової фінансової кризи було підірвано довіру до фінансових інституцій. Повне її відновлення можливе лише за умови підвищення фінансового освітнього рівня споживачів фінансових продуктів. Тому на перше місце для продавців фінансових послуг, а також фахівців у сфері підготовки економічно обізнаних кадрів, стає питання підвищення фінансової грамотності населення та довіри до фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі фінансової грамотності в Україні тільки починає приділятися увага, на відміну від найближчого сусіда – Росії, де на сьогодні розроблено державою Концепцію фінансової грамотності, Державну програму з підвищення фінансової грамотності та впроваджено певні заходи їх реалізації. Питанню підвищення фінансової грамотності населення як одного з пріоритетів державної політики приділяє увагу у своїй статті Д. В. Радзішевська [1]. Проблемам навчання в галузі особистих фінансів присвячено праці таких російських науковців, як В. С. Савенка та М. М. Євдокимова [2; 3]. Питанням формування фінансової грамотності населення займаються російські вчені Л. В. Стахович, Л. Ю. Рижановська [4]. В Україні аспекту фінансової

грамотності практично не приділено уваги з боку вчених. Існують лише окремі невеликі дослідження у роботах стосовно фінансової системи та фінансового ринку, наприклад, у монографії С. В. Науменкової та С. В. Міщенко [5].

Постановка завдання. Виходячи з того, що зазначена проблема є мало дослідженою, поставлено завдання – визначити механізм взаємодії різних інститутів в процесі підвищення фінансової грамотності населення та висвітлити проблеми залучення до фінансової освіти фахівців фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень фінансової грамотності населення країни має позитивний вплив як на економіку держави, так і на рівень добробуту і доходів його громадян, а саме:

–підвищує рівень користування фінансовими продуктами, прозорість фінансового ринку, його стабільність;

–підвищує фінансовий добробут домогосподарств завдяки раціоналізації сімейного бюджету, розвитку здатності управляти власними фінансами протягом життєвого циклу родини;

–забезпечує захист населення від шахрайства, підвищує фінансову безпеку громадян;

–сприяє підвищенню професійної кваліфікації працівника, що, в свою чергу, допомагає домогосподарству покращити своє матеріальне становище, а з іншого боку – роботодавці отримують більш кваліфіковані трудові ресурси;

–підвищується рівень комфорту осіб пенсійного віку в більшій мірі за рахунок індивідуальних фінансових рішень.

За результатами соціологічного дослідження, проведеного Агентством США з міжнародного розвитку – USAID, взагалі в Україні 4% опитаних оцінює свою фінансову грамотність на «відмінно», 18% – «добре», 41% – «задовільно», 24% – «незадовільно», 11% – не відповіли. Найвищий рівень самооцінки продемонстрували респонденти у Західному регіоні: 8% – «відмінно», 22% – «добре», 42% – «задовільно», 15% – «незадовільно», 10% – не відповіли [6]. Однак за результатами тестування, що були проведені в рамках цього дослідження щодо фінансової обізнаності, спостерігається зовсім інша картина (рис. 1).

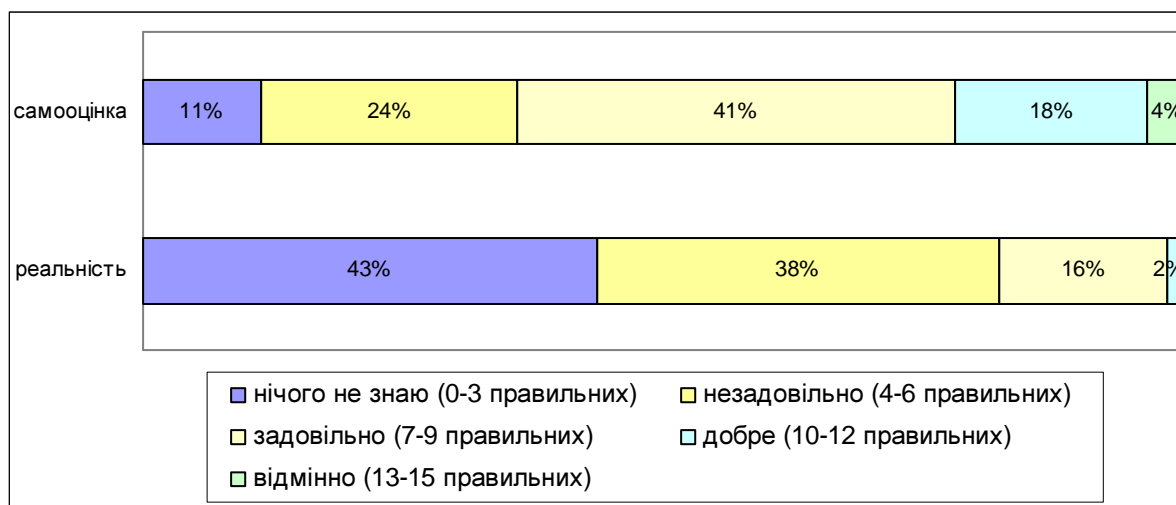


Рис. 1. Рівень фінансової обізнаності (відсоток всіх респондентів) [6]

В блоці питань стосовно загальної фінансової обізнаності не знайшлося жодного респондента, який би відповів на «відмінно». Розбіжність із самооцінкою велика – чотири з п'яти українців виявили вкрай низький рівень знань – менше половини правильних відповідей [6]. Тобто рівень підготовленості населення до участі у фінансових операціях є досить низьким. Опитування також показало, що у найближчі два роки знизиться рівень користування фінансовими послугами, однак українці хотіли б знати більше про кредитування, Інтернет-трейдерів, форми та методи інвестицій на ринку цінних паперів України.

Питання фінансової грамотності є важливим як для особистості, так і суспільства, про це свідчать слова віце-президента Ради з фінансової грамотності при Президенті США Дж. Брайанта: «Фінансова культура у сучасному розвинутому та динамічному світі стала ще одним життєво необхідним елементом в системі навичок та правил поведінки. Фінансова грамотність дозволить людині не залежати від обставин, від волі інших людей, системи. Освічена людина сама обере ті життєві шляхи, які будуть для неї найбільш привабливими, створюючи матеріальну основу для подальшого розвитку суспільства» [7].

Фінансова грамотність – це сукупність здібностей, які набуваються в процесі фінансової освіти, але засвоюються та перевіряються на практиці протягом всього життя. При вирішенні цієї проблеми досить важним є достатньо точно визначити трактування поняття «рівень фінансової грамотності», тому що це дозволить сформувати національну систему фінансової освіти. Тобто підвищення рівня фінансової грамотності населення є сферою відповідальності держави, бізнесу та родини (рис. 2).

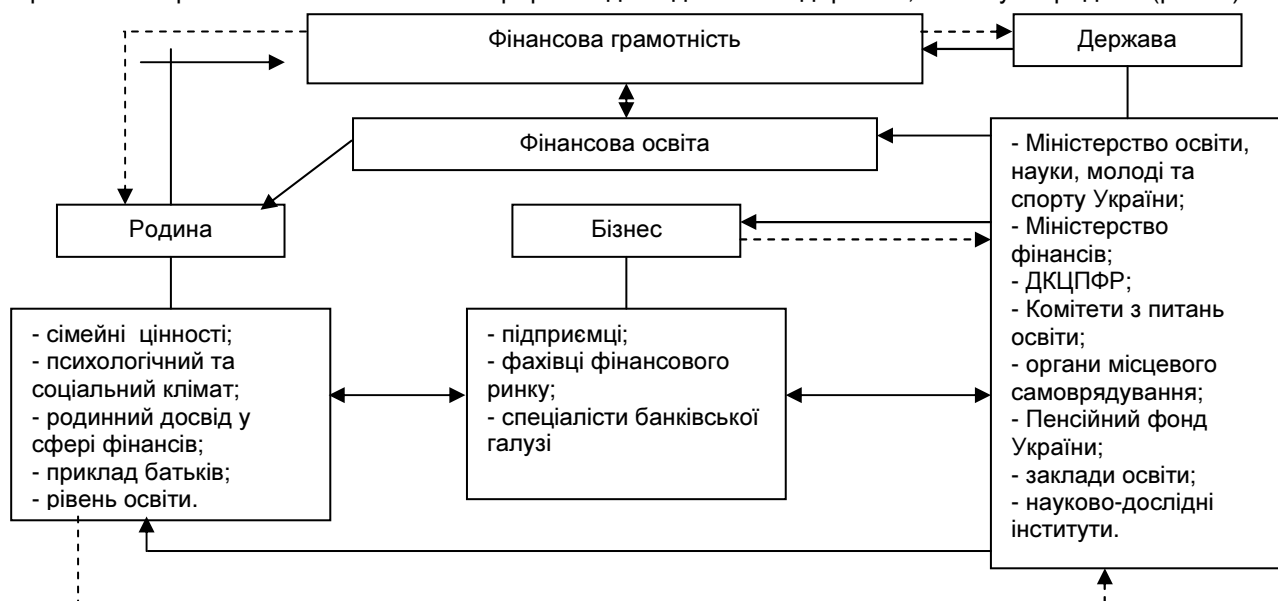


Рис. 2. Механізм взаємодії інституцій в сфері підвищення фінансової грамотності населення

З боку держави, перш за все, необхідне уточнення цільових груп населення, на які слід спрямувати зусилля; по-друге, дослідити існуючий стан рівня фінансової грамотності українців (частково здійснено); по-третє, розробити схеми та механізми залучення у процес фінансової освіти фахівців фондового ринку та представників бізнесу, органів державної влади, закладів освіти, а також організувати інформаційне забезпечення цього процесу.

З боку бізнесових структур є необхідність залучення професіоналів-практиків до фінансової освіти населення шляхом формування інституту фінансових консультантів та індивідуалізації інформаційного середовища через «горизонтальні», неформальні соціальні канали комунікації (соціальні мережі, блоги, друзі). Родина є основою, що дає цільові установки на подальший розвиток та отримання знань з фінансів.

У той же час, якщо у батьків достатньо високий рівень знань у галузі фінансів, є практичний досвід користування певними фінансовими послугами, то існує висока ймовірність того, що й діти будуть прагнути отримати більш якісні знання та практичний досвід в цій сфері.

Переривчастими стрілками на рис. 2 позначений зворотний вплив, ефект, який отримують суб'єкти цього процесу від співпраці окремих інституцій. Наприклад, держава – фінансово грамотного громадянина, який спроможний забезпечити себе доходами від інвестицій, які в подальшому трансформуються в заощадження; бізнесові структури – активних учасників та клієнтів на національному фінансовому ринку і, як результат, – збільшення прибутків; молодь – професійні знання в галузі ведення особистих фінансів – стабільний додатковий дохід.

У зв'язку із вищезазначеним виникають питання: чи є зацікавленість професійних учасників фондового ринку, спеціалістів у банківській галузі в підвищенні фінансової грамотності населення та яким чином залучити їх у процес підготовки фахівців.

Стосовно першої складової – відповідь позитивна, про що свідчать певні заходи, що проводяться Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Агентством з розвитку інфраструктури фондового ринку та фондовою біржею України. Наприклад, конкурс «Біржова УНІВЕРсіада 2012», організаторами якого виступають «Українська біржа» та ІГ «Універ» [8].

Щодо другого питання, то слід зауважити, що підготовкою фінансово грамотного громадянина займаються фахівці у сфері освіти та науки. Якщо проаналізувати сучасний стан підготовки наукових кадрів в галузі економіки, то можна спостерігати наступну картину: хоча чисельність працівників-дослідників наукових організацій у секторі вищої освіти за період 2008-2010 рр. зменшилася на 341 особу або на 4%, але докторів економічних наук у 2009 р. було 1164, в той же час у 2010 р. – 1255 осіб, кандидатів економічних наук у 2009 р. – 9368, у 2010 р. – 10014 осіб [9]. Таким чином, науковий потенціал у галузі економічних наук досить значний, однак у науковців немає мотиваційних чинників, які б спонукали їх до практичної діяльності в сфері підвищення фінансової грамотності населення.

Професійні учасники фондового ринку, які працюють із фізичними особами, – в основному трейдери, кількість яких становить близько 3500 осіб, ними в середньому за місяць укладалося 55000 угод, середній розмір яких становив 15 тис. грн. Загальний обсяг торгів у 2011 році склав 54,4 млрд. грн., з них 32,4 млрд. грн. наторгували фізичні особи. Загальна кількість фізичних осіб-учасників торгів на фондовому ринку у жовтні 2011 р. становила 8837 [10]. Однак у цієї категорії осіб часто немає педагогічної освіти, вони не володіють методиками викладання економічних наук, тобто не мають теоретичної та методологічної бази стосовно процесу навчання, застосування інноваційних технологій в освіті.

Враховуючи кількість працездатного населення в Україні (20,22 млн. осіб [11]) та його практично 100% фінансову неграмотність, на одного «вчителя» (професійного учасника фондового ринку) припадає 2300 дорослих, які потребують навчання. Отже, необхідно поширювати коло таких професіоналів, які здібні достатньо швидко опанувати засади педагогічної діяльності та методики викладання, здатні професійно оказувати консультативні послуги населенню.

Тобто на сьогодні існує проблема розробки ефективного механізму взаємодії закладів освіти, професійних учасників фінансового ринку та домогосподарств у ліквідації фінансової неграмотності населення. Тому є необхідність запропонувати наступний механізм залучення фінансових практиків до освітнього процесу (рис. 3).

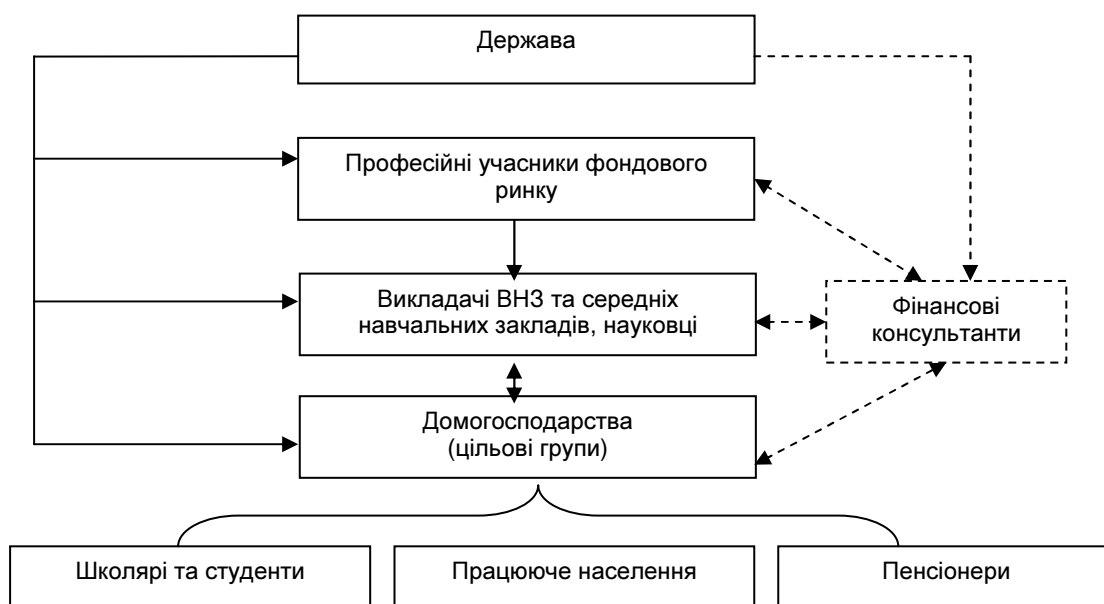


Рис. 3. Схема залучення професійних учасників до підвищення освітнього рівня домогосподарств

Основним завданням держави в цій схемі є розробка законодавчої та нормативної бази регулювання даного процесу; Концепції та Програми підвищення фінансової грамотності населення, в якій будуть зазначені конкретні заходи, розроблені підходи та механізми регулювання. Завданням науковців та викладачів є адаптація теоретичних та практичних знань, розробка методик викладання та нових освітньо-інформаційних продуктів. Доступ до фінансової інформації, якою володіють професійні учасники фондового ринку для такої соціальної групи як пенсіонери практично відсутній – у схемі відсутній прямий зв'язок. У двох інших груп (молоді та працюючого населення) він практично зводиться до нуля, тому що інформацію стосовно фінансових продуктів вони могла б отримувати через викладачів, однак у шкільних програмах та програмах підготовки спеціалістів неекономічних спеціальностей відсутні інтегровані курси з особистих фінансів. Тому виникає необхідність створення певного інституційного утворення – інституту фінансових консультантів.

У розвинутих країнах професія консультанта (радника) в сфері особистих фінансів (Independent Financial Adviser) існує вже більше 15 років. У Європі більш 40% усіх фінансових угод фізичних осіб здійснюється через фінансових консультантів. У США цей показник складає 60%, в Австралії – 80%, у Росії – близько 20%, в Україні – приблизно 2% (в основному це трейдери та персональні брокери) [7].

Як ми бачимо, у Росії показник кількості підписаних угод значно більший, ніж в Україні. Це пояснюється тим, що зараз у Росії сформувався клас людей, що зацікавлені в послугах фінансового консультування. Це інвестори, що володіють коштами понад 30 млн. дол. (у міжнародній класифікації їх називають Ultra High Net Worth Individuals) та ті, що мають капітал понад 1 млн. дол. (High Net Worth Individuals). За оцінкою однієї з найбільших міжнародних консалтингових компаній, сегмент High Net Worth Individuals у Росії нараховує понад 80 тис. осіб [7].

В Україні, згідно з рейтингом тижневика «Фокус», кількість доларових мільярдів збільшилася з 8 в 2010 році до 21 в 2011 році. Загальний стан 21 мільярда оцінюється майже в 58 млрд. дол. Коли видання вперше оцінювало активи найбагатших українців, вони «важили» 70 млрд. дол. Для порівняння, видаткова частина Держбюджету на 2011 рік складає 321,92 млрд. грн. або 40 млрд. дол. Кількість доларових мільйонерів в Україні становить близько 600 осіб, а гривневих мільйонерів – 7300 осіб [12]. Залучення хоча б частини активів цієї категорії українців за допомогою фінансових консультантів до фондового ринку дало б змогу активізувати економічні процеси та підвищити доходи бюджету.

До фінансового радника необхідно звертатися також представникам середнього класу з усіх питань у сфері особистих фінансів – від підбору пластикової картки до іпотечного кредиту, від складання приватного інвестиційного плану на навчання дитини до побудови комплексного особистого фінансового плану родини з передбаченими основними фінансовими цілями і методами страхування ризиків.

Принциповою відмінністю фінансового консультанта від співробітників сучасних банків, інвестиційних і страхових компаній, є те, що він – не продавець фінансових продуктів конкретної фінансово-кредитної установи. Звідси й об'єктивна незалежність фінансового радника. Він зацікавлений не стільки в продажі фінансової послуги, скільки в задоволенні потреб клієнта. Комісійна винагорода виплачується незалежно від постачальника послуги і тільки в тому випадку, якщо кваліфікована порада приведе до підвищення матеріального добробуту клієнта. Така система приводить до того, що фінансовий радник приймає сторону клієнта, як це і відбувається в США та розвинутих країнах Західної Європи.

Фінансовий консультант у сфері особистих фінансів повинен знати фінансове законодавство; структуру і тенденції розвитку фінансового ринку; порядок складання фінансових планів, прогнозних балансів; систему фінансових інструментів, що забезпечують управління фінансовими потоками; методи економічної діагностики в управлінні фінансами та оцінювання фінансових активів, прибутковості і ризику; основи управління власним оборотним капіталом, моделі формування власних оборотних коштів; порядок залучення інвестицій і позикових засобів; процедуру придбання цінних паперів; принципи і методи оподаткування; стандарти фінансового обліку і звітності; володіти інформаційними технологіями в області фінансів.

Отже, фінансовий консультант повинен мати як теоретичну, так і практичну підготовку в сфері управління особистими фінансами та фінансового права. Готувати таких фахівців необхідно, спираючись на студентів економічних спеціальностей ВНЗ із залученням до співпраці фахівців фінансового ринку шляхом інтеграції в навчальні плани таких практичних курсів, як «Практикум з Інтернет-трейдингу», «Школа індивідуального брокера». Для впровадження таких програм, заходів та нових інформаційно-освітніх продуктів необхідно використовувати зарубіжний досвід розвинутих країн (табл. 1) [7].

Таблиця 1

Інформаційно-освітні продукти в рамках державних програм у зарубіжних країнах

Програма	Країна	Основні інструменти, заходи та методологія
Understanding money (розуміння грошей)	Австралія	- серія ігор Get Real (16-18 років); - програма розвитку кар'єри.
Економічна і фінансова грамотність	Австрія	- екскурсії до Музею грошей; - рух «євро автобуса».
Забезпечення майбутнього	Голландія	- «пенсійні години» для студентів ВНЗ.
My money week	Канада	- ігрові розвиваючі шоу «Фінансовий геній», «Інвестор».
Програма Національного банку	Польща	- мультимедійні презентації; - електронні навчальні курси; - освітній пакет для вчителів та батьків (підручники, сценарії занять, CD-R).
Фінанси для всіх	Франція	- глосарії, вікторини, кросворди, анаграми; - книжки для дітей та батьків; - форум для викладачів та батьків.
Уроки для життя	США	- вказівки для викладачів з планами занять; - методика для батьків; - рольові ігри та кейси для дітей та дорослих.

Особливістю зарубіжних підходів щодо освіти в сфері особистих фінансів є те, що заходи накопичення та формування заощаджень «на старість» пояснюються зі шкільного віку, а початок трудової діяльності та самостійного життя асоціюється з участю у різних пенсійних програмах. Необхідно відмітити, що соціальний та економічний ефект від підвищення фінансової грамотності проявляється поступово – тобто необхідна розробка концепції моніторингу рівня фінансової освіти та ефективності впроваджених заходів та програм.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити наступні висновки: рівень фінансової грамотності та обізнаності населення України є вкрай низьким,

тому необхідною є інтеграція у фінансову освіту практичних курсів та залучення в освітній процес професійних учасників фінансових ринків з метою виховання у молоді зацікавленості у майбутньому фінансовому благополуччі.

В той же час доцільним є й формування інституту фінансових консультантів з метою ліквідації фінансової неграмотності та необізнаності такої цільової групи домогосподарств як пенсіонери та особи працездатного віку. На державному рівні повинні бути розроблені механізми регулювання відносин між державою, бізнесовими структурами та населенням, що призведе до інституційних та інфраструктурних змін в цій сфері.

Бібліографічний список

1. Радзішевська Д. В. Підвищення фінансової грамотності населення України як один із пріоритетів державної політики на сучасному етапі / Д. В. Радзішевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua>.
2. Савенок В. С. Личные финансы. Самоучитель / В. С. Савенок. – СПб. : Питер, 2008. – 432 с.
3. Евдокимов Н. М. Как правильно управлять своими личными финансами / Н. М. Евдокимов. – СПб. : Невский проспект; Вектор, 2007. – 112 с.
4. Стахович Л. В. Повышение уровня финансовой грамотности – накопление в обществе человеческого капитала / Л. В. Стахович, Л. Ю. Рыжановская // Экономика мегаполисов и регионов. – 2010. – № 3 (33). – С. 12-21.
5. Науменкова С. В. Развитие финансового сектора Украины в условиях формирования новой финансовой архитектуры : [монография] / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : УБС, ЦНДНБУ, 2009 – 384 с.
6. Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки / Бонд Р., Куценко О., Лозицька Н. – К., 2010. – 36 с.
7. Федеральный образовательный портал. Экономика. Социология. Менеджмент [Электронный ресурс]. – Доступ к ресурсу : <http://ecsocman.hse.ru>.
8. Про програму підвищення фінансової грамотності населення України [Електронний ресурс] / Урядовий портал: єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : [статистичний збірник]. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 282 с.
10. Internet-trading // Журнал о биржевой торговле. – 2010. – № 02 [Электронный ресурс]. – Доступ к ресурсу : <http://fs.ux.ua/f/361/it-2-2010.pdf>
11. Офіційні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Газета «Тиждень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/19006>.

Анотація

У статті висвітлено механізм взаємодії державних інститутів, професійних учасників фінансового ринку та домогосподарств у підвищенні рівня фінансової грамотності шляхом формування інституту фінансових консультантів та інтеграції практичних курсів у навчальні плани з врахуванням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: фінансова грамотність, фінансова освіта, професійні учасники фінансового ринку, фінансовий консультант.

Аннотация

В статье обозначен механизм взаимодействия государственных институтов, профессиональных участников финансового рынка и домохозяйств в повышении уровня финансовой грамотности путем формирования института финансовых консультантов и интеграции практических курсов в учебные планы с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовое образование, профессиональные участники финансового рынка, финансовый консультант.

Annotation

The article deals the mechanism of interaction between state institutions, professional financial market participants and households to raise the level financial literacy through the formation of the institute of financial consultants and integration of practical courses in the curriculum, taking into account international experience.

Key words: financial literacy, financial education, professional financial market participants, financial consultant.

Агавердієва Х.Ф.,
викладач кафедри управління персоналом та економіки праці,
Харківський національний економічний університет

СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Постановка проблеми. Тенденції розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні за останні роки свідчать про суттєве зростання недержавних пенсійних фондів (НПФ) на ринку фінансових послуг. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває формування конкурентних переваг, які дозволять виокремити певний НПФ з безлічі інших та привернути нових учасників. Одією з конкурентних переваг може стати впровадження в діяльність НПФ норм соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість дослідження соціальної відповідальності з метою її ефективної організації на сучасних підприємствах підкреслюється більшістю вчених-економістів, серед яких: Андрунакєвич А., Водницька Н., Воробей В., Гончарова С., Назарова Г., Серяков А., Чепульченко Т., Шихвердієв А., Шихвердієв П. Але аналіз сучасного стану соціальної відповідальності недержавних пенсійних фондів, зокрема сутність соціальної відповідальності НПФ і конкурентні переваги, потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження сутності соціальної відповідальності недержавних пенсійних фондів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності провів соціальне опитування, яке показало, що «на сьогоднішній день в Україні більшість опитаних оцінюють розвиток соціальної відповідальності у своєму регіоні на рівні «нижче середнього», «низькому» та «дуже низькому» (36,4%, 19,2% та 10,1% відповідно). Лідерами з впровадження практик соціальної відповідальності, за визначенням респондентів, є Донецька, Львівська та Одеська області» [5].

Впровадження соціальної відповідальності у практичну діяльність НПФ дозволить отримати конкурентні переваги [4], які наведені на рис. 1.

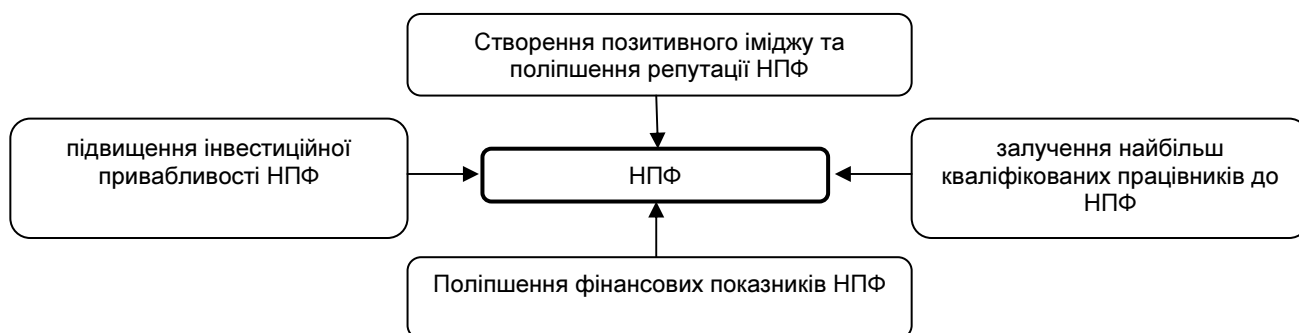


Рис. 1. Конкурентні переваги НПФ при впровадженні норм соціальної відповідальності

В першу чергу слід зупинитися на суті поняття «соціальна відповідальність».

Стандарт ISO 26000, що дає рекомендації з організації реалізації соціальної відповідальності (SR), під соціальною відповідальністю бізнесу розуміє «відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (а саме: продукцію і послуги) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору і етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільству, враховує очікування зацікавлених сторін, поширена в усій організації і не суперечить відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки» [7].

Можна також зустріти наступне визначення соціальної відповідальності підприємства: «соціальна відповідальність підприємства – це концепція, відповідно до якої організації враховують інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив їх діяльності на різних стейкхолдерів (замовників, постачальників, працівників, акціонерів, місцевих співтовариств, на навколишнє середовище і інших)» [2]. Це зобов'язання виходить за рамки встановленого законом зобов'язання дотримувати законодавство і припускає, що організації добровільно приймають додаткові заходи для підвищення якості життя працівників і їх сімей, а також місцевого співтовариства і суспільства в цілому.

В. Воробей дає наступне визначення соціальної відповідальності компаній: «...це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство» [3]. В

наведеному визначенні соціальна відповідальність звужується лише до впливу на суспільство, при цьому інтереси інших стейкхолдерів не розглядаються.

Обстеження, проведене Асоціацією менеджерів в 2004 році, показало, що в розумінні менеджерів і населення корпоративна соціальна відповідальність має вигляд, представлений на рис. 2.

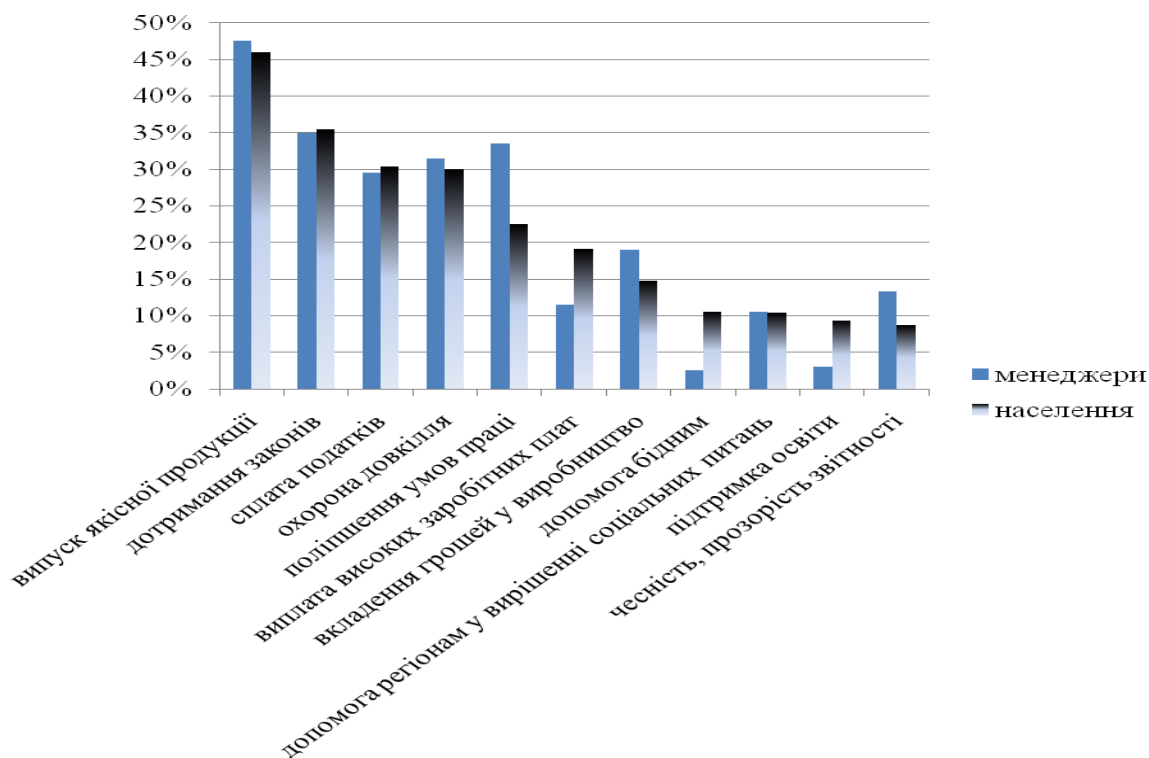


Рис. 2. Корпоративна соціальна відповідальність в представленнях менеджерів і населення

Таким чином, в розумінні менеджерів і населення корпоративна соціальна відповідальність ототожнюється, в основному, з корпоративною етикою і внутрішньою соціальною політикою. Для менеджерів важливішим є поліпшення умов праці та вкладення в розвиток виробництва, для населення – заробітна плата [1; 8].

Опитування журналістів показало, що частина з них вважає, що соціальна відповідальність бізнесу – це чергова хитрість влади, яка намагається змусити бізнес брати на себе частину соціальних турбот. Вони вважають, що слід дати можливість бізнесу розвиватися за законами ринку, а державі – перерозподіляти кошти через податки до соціальних бюджетів, особливо на підтримку непрацездатних. Інша частина журналістів вважає корпоративну соціальну відповідальність однією з можливих стратегій розвитку. Аргументи на користь цього підходу висуваються наступні: компанії платять своїм співробітникам низькі заробітні плати, приховуючи решту в «конвертах» і позбавляючи державу податкових надходжень, а своїх працівників – соціального забезпечення в старості. В країні немає інститутів, що виражають інтереси найманих працівників. Бізнес нехтує екологічними витратами, не розширює і не оновлює виробничі потужності, витягає прибуток з того, що створено попередніми поколіннями. Тому бізнес повинен сам відчути відповідальність за країну та її розвиток, «ділитися» з населенням на користь спільного майбутнього.

Ще один цікавий висновок дослідження – це однакова думка більшості усіх соціальних груп респондентів про те, що найбільшу корпоративну соціальну відповідальність проявляють великі компанії, а найменшу – малий бізнес. Це є цілком зрозумілим. Адже малий бізнес задушений податками, адміністративними поборами, ледве виживає, тому розвинений вкрай недостатньо і не має необхідної фінансової бази навіть для власного розвитку [1; 8].

При будь-якому ставленні до корпоративної соціальної відповідальності слід зазначити, що її розвиток створює сприятливіші умови для поліпшення соціального клімату в суспільстві та служить справі підвищення якості життя населення.

Проведене дослідження різноманітних визначень дозволяє зробити висновок, що вони не суперечать одне одному, а лише доповнюють.

Т. О. Чепульченко, дослідивши різноманітні визначення соціальної відповідальності, зазначає, що «майже усі автори, що вивчали соціальну відповідальність, цілком справедливо, визнають методологічною основою вироблення поняття відповідальності аналіз співвідношення категорій свободи і необхідності.

Відповідальність завжди і нерозривно пов'язана з необхідністю дотримання приписів, правил поведінки, підкорення, узгодження своєї поведінки з об'єктивними законами природи та суспільства. Якщо немає необхідності у дотриманні яких-небудь норм, приписів, то немає і відповідальності» [9].

Отже, автор даного дослідження пропонує зупинитися на наступному визначенні: соціальна відповідальність організації – це добровільні соціальні зобов'язання, які визнаються такими суспільством та які бере на себе власник або уповноважений ним орган з метою задоволення соціальних інтересів персоналу та всіх зацікавлених сторін в межах економічної доцільності [2, с. 56].

Принципи соціальної відповідальності НПФ визначають основні положення, що виражають природу і суть організації і діяльності з реалізації соціальної відповідальності в НПФ. Принципи соціальної відповідальності формуються за рахунок очікувань стейкхолдерів, оскільки вони зацікавлені в урахуванні своїх інтересів в процесі діяльності НПФ. Саме тому потрібне вивчення існуючих і розробка нових принципів діяльності НПФ у рамках соціальної відповідальності.

Відповідно до одного з підходів рекомендується виділення чотирьох груп принципів [6]: перша група принципів – відкритість, друга – системність, третя – значущість, четверта – недопущення конфліктів.

Таким чином, соціально відповідальний НПФ дотримується принципів, наведених на рис. 3 [6].



Рис. 3. Принципи соціально відповідального НПФ

Таким чином, при розгляді проблеми соціальної відповідальності НПФ в загальному вигляді зводяться до наступного: НПФ дуже активно й відкрито повинен діяти в таких сферах, як охорона місця існування, охорона здоров'я, захист прав громадян і споживачів. Тобто частину своїх прибутків повинен обертати на благо суспільства, і робити це відкрито, системно, масштабно, в актуальних напрямках і без пріоритетів в сфері політики і релігії. Соціальна активність НПФ виражається в проведенні різноманітних соціальних програм як внутрішньої, так і зовнішньої спрямованості. Відмінними особливостями програм соціальної активності є добровільність їх проведення, системний характер і пов'язаність з місією і стратегією розвитку НПФ [6].

Отже, НПФ має право називати себе соціально відповідальним, а це означає, що НПФ діє за принципами соціальної відповідальності та здійснює комплекс соціальних програм в пріоритетних для нього напрямках.

Важливим аспектом в при визначенні сутності соціальної відповідальності НПФ є виділення стейкхолдерів, оскільки без цього не можна сформувати основні вектори політики соціально відповідального НПФ. Також визначення стейкхолдерів необхідне для виділення індивідуальних домінуючих для кожної групи інтересів, які дозволяють більш обґрунтовано розробляти і впроваджувати соціальну відповідальність [10].

Можна виділити декілька різних зацікавлених груп, які мають інтерес до діяльності НПФ, а саме: страхові організації, які уклали договори страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті; банківські установи, які уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків; вкладники та учасники пенсійних фондів; вкладники пенсійних депозитних рахунків; фізичні та юридичні особи, які уклали договори страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті; засновники пенсійних фондів; роботодавці – платники корпоративних пенсійних фондів; саморегулюючі організації суб'єктів, які надають послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення; органи державного нагляду і контролю у сфері недержавного пенсійного забезпечення; адміністратори пенсійних фондів; компанії з управління активами; зберігачі; аудитори; особи, які надають консультаційні та агентські послуги відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє виокремити наступні напрямки формування соціальної відповідальності НПФ:

- 1) формування позитивного іміджу НПФ;
- 2) покращення взаємовідносин із громадськістю та місцевою владою;
- 3) наймання та утримання кращих працівників;
- 4) підвищення рівня організаційної культури НПФ.

Таким чином, в проведеному дослідженні автором обґрунтовано визначення економічної категорії соціальна відповідальність; наведені конкурентні переваги НПФ при впровадженні норм соціальної відповідальності; запропоновано авторське визначення поняття «соціальна відповідальність»; виділені принципи соціально відповідального НПФ, на яких заснована взаємодія стейкхолдерів НПФ.

Бібліографічний список

1. Андрунакиевич А. Н. Социальная ответственность бизнеса: теория и российская практика / А. Н. Андрунакиевич // Государственное управление. Электронный вестник. – 2008. – Июнь. – Вып. 15 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.csjournal.com/> – Корпоративная социальная ответственность.
2. Вільна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/> – Соціальна відповідальність підприємства.
3. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2005. – № 10. – С. 19-29.
4. Назарова Г. В. Управління соціально-трудовою сферою підприємства : [монографія] / Назарова Г. В., Гончарова С. Ю., Водницька Н. В. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Назарової Г. В. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 324 с.
5. Новий міжнародний стандарт із соціальної відповідальності ISO 26000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bcdst.kiev.ua/>
6. Принципы Корпоративной социальной ответственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.csjournal.com/> – Корпоративная социальная ответственность
7. Проект стандарту ISO 26000 (рекомендації з організації реалізації соціальної відповідальності (SR)) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dssu.gov.ua/> (Держспоживстандарт України)
8. Различные подходы к пониманию сущности корпоративной социальной ответственности и ее роли в решении социальных проблем современной России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.csjournal.com/> – Корпоративная социальная ответственность
9. Чепульченко Т. О. Соціальна відповідальність: поняття та сутність / Т. О. Чепульченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>
10. Шихвердиев А. П. Социальная ответственность бизнеса как элемент эффективного корпоративного управления / Шихвердиев А. П., Серяков А. В., Шихвердиев П. А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.csjournal.com/>

Анотація

Проаналізовано сучасний стан соціальної відповідальності. Визначені конкурентні переваги недержавних пенсійних фондів (НПФ) при впровадженні норм соціальної відповідальності. Обґрунтовано сутність поняття «соціальна відповідальність» і принципи соціально відповідального НПФ. Виділені основні стейкхолдери соціально відповідального НПФ.

Ключові слова: НПФ, корпоративна соціальна відповідальність, стейкхолдери, принципи, конкурентні переваги.

Аннотация

Проанализировано современное состояние социальной ответственности. Определены конкурентные преимущества негосударственных пенсионных фондов (НПФ) при внедрении норм социальной ответственности. Обосновано сущность понятия «социальная ответственность»;

принципы социально ответственного НПФ. Выделены основные стейкхолдеры социально ответственного НПФ.

Ключевые слова: НПФ, корпоративная социальная ответственность, стейкхолдеры, принципы, конкурентные преимущества.

Annotation

Analysed by revealed the current state of social responsibility. Defined the competitive advantages of private pension funds (PPF) in the implementation of the norms of social responsibility. Substantiated the essence of the concept of "social responsibility" and the principles of socially responsible PPF. Identified the main stakeholders of socially responsible pension fund.

Key words: Pension funds, corporate social responsibility, stakeholders, principles and competitive advantage.

УДК 336.77.067

Прийдун Л.М.,
викладач кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Питання ефективного функціонування банків є досить актуальним на сьогоднішній день. Одним із важливих моментів його забезпечення виступає управління ризиками банківської установи, особливо кредитним, який має прямий вплив на фінансову безпеку банку, адже неповернення чи часткове неповернення кредиту, яке виникає внаслідок реалізації кредитного ризику, відображається на стані власного капіталу банку та, відповідно, на результатах його діяльності.

Ризик є невід'ємною складовою в будь-якій сфері економічної діяльності, не є винятком й банківська справа, оскільки її існування та розвиток відбувається за рахунок ризику, адже саме здатність і готовність банків брати на себе ризики під час здійснення кредитних, валютних операцій, фінансування інноваційних проектів є основою для їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У загальну теорію управління кредитним ризиком значні наукові напрацювання внесли такі зарубіжні і вітчизняні вчені, як: І. А. Бланк [1], У. В. Владичин [2], В. Н. Гранатуров [3], В. В. Жаріков [8], Г. С. Панова [6], Н. В. Хохлов [9] та інші. Проте, незважаючи на вагомість напрацювань зазначених науковців щодо питань управління кредитним ризиком та методів його оптимізації, ще й досі недостатньо уваги приділяється його впливу на ефективність діяльності як окремого банку, так і банківської системи загалом.

Постановка завдання. Завданням даного дослідження виступає оцінка факторів впливу та аналіз можливості підвищення ефективності функціонування банківської системи України в контексті управління кредитним ризиком комерційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що банківські установи функціонують вже не одне століття, вони в більшій мірі піддаються ризиковості, ніж діяльність інших господарюючих суб'єктів, оскільки незмінним залишається їх основне призначення – посередництво в переміщенні грошових коштів між кредиторами та позичальниками, забезпечення їх безперервності, всебічне банківське обслуговування клієнтів із різним фінансовим станом, які функціонують в різноманітних сферах економіки.

Банк, як посередник, обтяжений подвійним ризиком, адже акумулюючи чужі кошти, власниками яких залишаються юридичні та фізичні особи, розміщує їх на свій страх і ризик, що в підсумку може призвести до значних втрат через ймовірність їх неповернення позичальником. Таким чином, банк, з одного боку, ризикує разом із клієнтом, який позичив йому свої кошти, та з іншого – як окремий підприємницький суб'єкт, спрямовуючи на правах власності чужі грошові ресурси в тимчасове користування. Відтак, в разі негативних результатів здійснених операцій та неможливості виконати свої зобов'язання перед клієнтами, виникає ймовірність збиткової діяльності всіх учасників грошово-кредитних відносин, що, в підсумку, може спричинити до банкрутства банку, а в силу його особливого статусу в економіці – до цілого ряду банкрутств пов'язаних із ним підприємств, банків та приватних осіб. Тому одним із аспектів, який необхідно усвідомлювати при розробленні методів управління

банківськими ризиками, є те, що вони напряду пов'язані із ризиками, які приймають і несуть клієнти банку.

Загалом, виникненню фінансових ризиків, зокрема і кредитного, сприяла поява грошового обігу та розвиток товарно-грошових відносин. В контексті даного аспекту можна стверджувати те, що прийняття на себе ризиків банківськими установами історично обумовлене виконанням ними посередницької функції в процесі перерозподілу грошових ресурсів, що, головним чином, забезпечується за допомогою кредитних операцій, одним із основних призначень яких виступає неперервність процесу виробництва, тобто за допомогою кредитних коштів підприємства забезпечують безперервність свого виробничого циклу, що сприяє прискоренню господарського кругообігу за умови, що позичені ресурси використовуються ефективно та вірно оцінений кредитний ризик такого позичальника. Якщо ж цього не забезпечено, то ці ресурси вкладаються в неприбуткову діяльність, спричиняючи заборгованість, а враховуючи виняткове призначення кредиту в сфері грошового обігу – й суттєві негативні наслідки для економіки через збільшення грошової маси в обігу внаслідок неповернення позикових коштів в банківську систему. Відтак, за неефективного управління кредитним ризиком, кредит не в змозі забезпечити розширене відтворення виробництва, що спричиняє виникнення ситуації переведення ресурсів у спекулятивні операції.

Отже, ризиковість ведення банківського бізнесу в тому, що за кожною можливістю отримання прибутків існує ймовірність понести збитки. Тому, ставлячи за мету досягнення успіху при здійсненні кредитних операцій, банк повинен оцінити та проаналізувати умови, в яких він функціонує та фактори, які можуть спричинити ризик. Забезпечити це досить складно в силу того, що банки, як і будь-які інші суб'єкти господарювання, діють в умовах невизначеності.

Надзвичайно актуальною дана проблема є для країн, що стали на шлях ринкових перетворень, особливо для України. Річ у тому, що в умовах планово-адміністративної економіки проблеми кредитного ризику як такої для банків не існувало, оскільки основними їх позичальниками виступали державні установи, тому всі ризики по поверненню кредитів цих установ брала на себе держава, здійснюючи виплати по позиці за рахунок бюджетних коштів. Діючи в таких умовах, банки втратили безцінний досвід управління кредитним ризиком.

Ситуація змінилась із переходом до ринкових умов господарювання та урізноманітнення форм власності, результатом чого стало функціонування вітчизняної економіки в середовищі економічної свободи – свободи вибору контрагентів, продуктів, продавців та покупців, конкуренції, що підвищило ступінь невизначеності та ризиковості економічного середовища, в межах якого були змушені діяти економічні агенти. Внаслідок впливу зазначених обставин, з'явилась небезпека виникнення ризику втрати доходів що, в кінцевому підсумку, вплинуло на результати діяльності як банків, так і їх клієнтів. Більше того, в зв'язку із процесами зняття економічних та географічних обмежень щодо діяльності банківських установ, посилюється вплив іноземного капіталу на вітчизняний банківський сектор, що, з одного боку, спричинило впровадження нових технологій, освоєння нових ринків, прийняття нетрадиційних рішень щодо стратегії діяльності, а з іншого – підвищило ступінь банківського ризику.

Саме тому, за таких обставин, виникла необхідність змін в банківській діяльності, що зумовлено переходом до функціонування в умовах ринкової економіки, в середовищі невизначеності та ризиків, які приймаються кожним банком індивідуально, що спричиняє загострення проблеми впровадження ефективної системи ризик-менеджменту. Із врахуванням того, що важливим показником рівня кредитних ризиків є обсяг проблемних (прострочених та сумнівних) кредитів, який останніми роками має тенденцію до зростання, доцільно проаналізувати особливості формування кредитного портфеля банків та резервів на можливі втрати по кредитних операціях банків. Відмітимо, що нарощення кредитного портфелю включно до 2009 р. здійснювалось банками переважно екстенсивним методом, без достатнього аналізу кредитного ризику, що, в кінцевому підсумку, призвело до значних фінансових труднощів банківських установ внаслідок зростання об'єму проблемних позик (рис. 1).

Нестабільність у фінансовій системі, яка розпочалась з дестабілізаційних явищ в кредитній сфері та проявилась в зростанні частки проблемних кредитів, особливо наглядно спостерігається в період 2009-2011 рр. Як бачимо з рис. 1, до 2008 р. частка проблемних кредитів мала спадаючу динаміку, так, починаючи з 2001 р., цей показник з 11, 3% знизився в 2008 р. до 1,3%, тобто майже в 6 разів, в той же час, обсяги кредитування поступово нарощувались.

Іншу ситуацію спостерігаємо після 2008 року, коли рекордно зросла кількість проблемних кредитів, адже саме в цей період активно кредитувалися торговельні операції та оборотні кошти підприємств, а не реальний сектор економіки. Зокрема станом на грудень 2011 р. ця частка склала 9,7 %, проте за деякими експертними дослідженнями –50% від кредитного портфеля банків [7].

Збільшення частки проблемних позик спричинило збільшення частки додаткових відрахувань в резерви за активними операціями (рис. 2), що ще раз підтверджує недооцінку кредитного ризику при реалізації кредитних операцій, недостатність управління та контролю, внаслідок чого погіршився фінансовий стан банків та підвищилась збитковість банківської діяльності через функціонування по принципу переваги прибутковості над ліквідністю.



Рис. 1. Динаміка наданих та проблемних кредитів за 2001-2011 рр. [5]

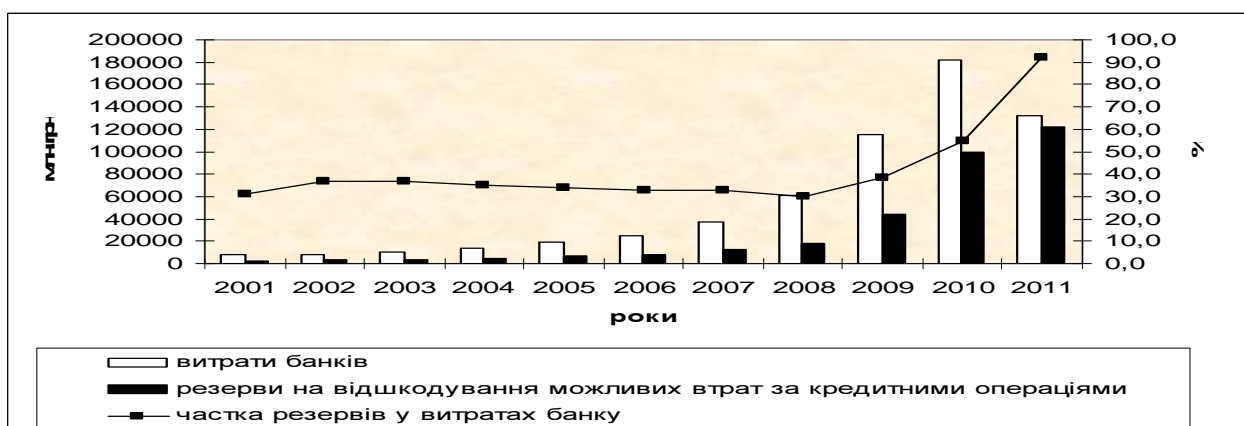


Рис. 2. Динаміка зміни резервів під кредитні операції у структурі витрат банків за 2001-2011 рр. [5]

Можемо відмітити, що частка резервів у витратах банку досягла свого рекордного максимуму в 2011 р. та склала 92,2% від всіх банківських витрат, тоді як ще 3 роки тому даний показник був на рівні 30%. Така негативна тенденція свідчить про прорахунки банківських установ в кредитній політиці та недостатності врахування кредитного ризику у своїй діяльності.

Таким чином, вагомими чинниками, які призвели до погіршення якості активів можемо вважати заздалегідь здійснений на низькому рівні аналіз ризику повернення заборгованості за позичками, свідоме недотримання вимог під час аналізу кредитоспроможності позичальника і розрахунку фінансового класу, збільшення відсоткових ставок за чинними кредитними договорами, знецінення вартості забезпечення за кредитними операціями, несвоєчасне виконання реструктуризації простроченої заборгованості, свідоме погіршення платіжної дисципліни з боку позичальника.

Виходячи із цього, ефективна діяльність банку в значній мірі залежить від стратегії управління кредитним ризиком, яка має складатись із методів їх обмеження та мінімізації. Оскільки повністю уникнути кредитного ризику неможливо, банки повинні чітко усвідомлювати, що ефективність їх функціонування можлива лише в тому випадку, коли ризики, які вони приймають на себе, є підконтрольні, усвідомлені та співвимірні з їх фінансовими можливостями.

Таким чином, проблема управління кредитним ризиком є однією із найактуальніших, оскільки, як свідчать показники діяльності банків, спостерігається негативна динаміка до підвищення ризиковості ведення банківської справи.

Відмітимо, що в законодавчих актах відсутнє чітке визначення поняття управління ризиком. Так, до прикладу в Законі України «Про об'єкти підвищеної небезпеки» (ст. 1) [4] управління ризиком трактується як процес прийняття рішень і здійснення заходів, спрямованих на забезпечення мінімально можливого ризику. Схожу думку висловлює і І. А. Бланк [1, с. 30] – система принципів та методів розробки і реалізації фінансових ризикових рішень, які забезпечують усесторонню оцінку різних видів ризиків і нейтралізацію їх можливих негативних фінансових наслідків.

В Законі України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» (ст. 1) [4] дане поняття визначається як процес вибору альтернативних рішень на підставі результатів

оцінки ризику та, у разі необхідності, вибору і впровадження відповідних засобів управління (контролю), включаючи регуляторні заходи.

Проте, в зазначених визначеннях вказано лише на окремих аспектах управління ризиками, зокрема таких як оцінка, мінімізація впливу, або ж контроль за ними, які виступають лише як одні із складових системи управління.

Більш ширше трактування даного поняття знаходимо в Методичних рекомендаціях щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України (Методичні рекомендації, п. 1.12) [4] – заходи, які здійснюються суб'єктами первинного фінансового моніторингу, з визначення, оцінки, моніторингу, контролю ризиків, що спрямовані на їх зменшення до прийнятого рівня.

Проте, найбільш вдале, на наш погляд, визначення управління ризиками наведено в Законі України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» (ст. 1) [4] – систематичний процес, завдяки якому банк виявляє (ідентифікує) власні ризики, оцінює їх величину, здійснює їх моніторинг, контролює свої ризикові позиції та бере до уваги відносини між різними категоріями ризику. Ідентичне трактування знаходимо і в У. В. Владичин [2, с. 370], що значно розширює теоретичну сутність даного поняття. Позитивним моментом в даних трактуваннях виступає розуміння взаємовпливу та взаємозалежності між різними видами ризиків.

Відсутня єдина точка зору щодо управління ризиком і серед науковців, зокрема М. В. Жариков [8, с. 21] вважає, що це процеси, пов'язані із ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям рішень, які включають максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій. Г. С. Панова [6, с. 187] вказує, що під управління ризиком слід розуміти заходи, спрямовані на мінімізацію відповідного ризику і знаходження оптимального співвідношення доходності та ризику, враховуючи оцінку, прогноз і страхування відповідного ризику. В. М. Гранатуров [3, с. 29] характеризує даний процес як сукупність методів, прийомів та заходів, що дозволяють у певній мірі прогнозувати настання ризикових подій і приймати заходи при виключенні або зниженні негативних наслідків таких подій. Управління ризиком – багатоетапний процес, ціллю якого виступає зменшення чи компенсація збитку для об'єкта при настанні несприятливих ситуацій, вважає Н. В. Хохлов [9, с. 16].

Однак, в даних визначеннях вказується лише кінцева мета, на яку спрямований процес управління ризиком – мінімізацію негативних чи максимізацію позитивних наслідків реалізації ризику, зменшення збитку при настанні несприятливої події, тощо, але не зазначається за допомогою яких саме заходів чи процесів поставлена ціль може бути досягнута.

Якщо ж говорити про управління кредитним ризиком, то слід відмітити, що воно повинно будуватись на певних принципах, зокрема:

– усвідомленість прийняття кредитного ризику з метою отримання доходу як результату реалізації кредитної операції та врахування масштабності його наслідків;

– необхідність управління кредитним ризиком, що проявляється в можливості застосування методів його мінімізації;

– індивідуальність управління із врахуванням комплексності системи ризик-менеджменту банку через вплив кредитного ризику на інші банківські ризики;

– рівень прийнятих кредитних ризиків повинен відповідати рівню доходності, адже в результаті виникнення ситуації коли втрати від ризиків більші, ніж очікувані доходи, то від здійснення такої кредитної операції краще відмовитись;

– прийняті ризики мають бути адекватними фінансовим можливостям банку та обсягу його власного капіталу;

– витрати на зменшення негативних наслідків внаслідок дії кредитного ризику не мають перевищувати можливі втрати по ньому;

– врахування фактору часу, адже чим більший термін здійснюваної кредитної операції, тим вищий ризик, що спричиняє необхідність забезпечення додаткового доходу банку;

– визначення можливості передачі ризику або його страхування.

Таким чином, із врахуванням даних особливостей, констатуємо, що суть управління кредитним ризиком банку можна звести до наступного – це сукупність прийомів та заходів за допомогою яких виникає можливість виявлення, оцінки, контролю та моніторингу за кредитним ризиком задля отримання запланованого рівня доходу від здійснення кредитної операції та недопущення ймовірності виникнення негативних наслідків його реалізації і зменшення до прийнятого для банку рівня. Позитивними моментами в даному визначенні виступає акцентування уваги на меті здійснення будь-якої активної, в тому числі й кредитної операції банківської установи, а саме – на отриманні прибутку, а також відображення основних етапів управління кредитним ризиком.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показує, що методи та інструменти управління кредитними ризиками пройшли довготривалий процес розвитку: від оцінювання кредитного ризику за номінальною вартістю кредиту до розробки та застосування рейтингової оцінки кредитоспроможності

позичальника, що зумовлено впливом певних факторів, які можна об'єднати наступним чином: зміни в ринковій структурі, посилення конкуренції, універсалізація банківської діяльності; зміна напрямку інструментів грошово-кредитної політики; зміни в потребах клієнта, розширення банківських послуг та цін на банківські продукти та підвищення витрат банку; урізноманітнення банківських ризиків; зниження темпів економічного зростання країни, що прямим чином впливає на діяльність банку. Водночас, загальними методами управління кредитними ризиками більшість вчених вважає уникнення, збереження, прийняття та зниження кредитних ризиків (рис. 3).



Рис. 3. Методи управління кредитним ризиком банку

Тому, вибираючи методи мінімізації ризику, банк повинен враховувати, що кожен з них відрізняється між собою рівнем впливу на зниження ризику та витратами, необхідними для його реалізації.

Таким чином, констатуємо, що ризиком можливо управляти застосовуючи заходи, які дозволяють спрогнозувати настання чи ненастання несприятливої події та відповідним способом частково нейтралізувати ймовірність його виникнення. Управління кредитним ризиком банку повинно охоплювати всі аспекти функціонування банку, які тим чи іншим чином можуть на нього вплинути, що в підсумку має забезпечити оптимізацію рівня його дії на ефективність банківської діяльності.

Здійснюючи управління кредитним ризиком, банківська установа впливає на економічний розвиток країни через підвищення економічної ефективності вкладення позикових коштів, зниження частки банкрутств банків, поліпшення фінансового становища позичальників та максимальне задоволення потреб населення завдяки кредитним продуктам. Таким чином, надійна система управління банківськими ризиками, особливо кредитним, сприятиме підвищенню прибутковості роботи банків та покращенню показників їх діяльності. Однак відмітимо, що досі вкрай актуальним питання використання нових підходів для вдосконалення управління проблемною заборгованістю з метою зниження кредитних ризиків під час інвестування банками коштів у розвиток економіки на сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи України.

Однак, для цього необхідно удосконалити правові, методологічні засади здійснення банківської справи. Крім того, банк має бути забезпечений достатньою інформаційною базою, висококваліфікованими працівниками, які здатні правильно оцінювати економічні показники та процеси.

Таким чином, відмітимо, що стійкість економічного зростання в будь-якій країні залежить від здатності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними кредитними ресурсами. Разом з тим, загальна тенденція сучасного розвитку кредитних операцій вітчизняних банків свідчить про суттєве скорочення обсягів кредитування та підвищення частки

проблемних позик в кредитних портфелях банківських установ, що вказує на недосконалість методів та підходів управління кредитним ризиком.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, підсумовуючи, відмітимо, що розвиток ефективної системи управління кредитним ризиком виступає чи не найактуальнішим завданням в контексті ефективного функціонування як окремого банку, так і всієї банківської системи, яке можливо реалізувати лише ґрунтуючись на системному підході до управління банком та прогнозуючи і мінімізуючи можливий кредитний ризик, який став основною проблемою, а управління ним – необхідною частиною стратегії і тактики виживання й стабільної діяльності банківських установ.

Бібліографічний список

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : [учеб. курс] / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр Эльга, 2004. – 656 с.
2. Владичин У. В. Банківське кредитування : [навч. посіб.] / У. В. Владичин ; за ред. С. К. Реверчука. – К. : Атака, 2008. – 648 с.
3. Гранатуров В. Н. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : [учеб. пособие] / В. Н. Гранатуров. – М. : Изд-во «Дело и сервис», 1999. – 112 с.
4. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index>.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
6. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка / Г.С. Панова. – М.: Дека, 1997. – 256 с.
7. Сайт міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fitchratings.ru/>
8. Управление кредитными рисками : [учебное пособие] / Жариков В. В., Жарикова М. В., Евсейчев А. И. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 244 с.
9. Хохлов Н. В. Управление риском : [учеб. пособие для вузов] / Н. В. Хохлов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.

Анотація

У статті досліджено особливості та наслідки впливу кредитного ризику на ефективність банківської діяльності. Обґрунтовано необхідність управління кредитним ризиком задля забезпечення стабільного функціонування як банківської установи, так і банківської системи країни загалом.

Ключові слова: кредитний ризик, управління кредитним ризиком, ефективність банківської діяльності.

Анотация

В статье исследованы особенности и последствия влияния кредитного риска на эффективность банковской деятельности. Обоснована необходимость управления кредитным риском для обеспечения стабильного функционирования как банковского учреждения, так и банковской системы страны в целом.

Ключевые слова: кредитный риск, управление кредитным риском, эффективность банковской деятельности.

Annotation

This article explores the features and consequences impact of the credit risk on the efficiency of banking operations. The necessity of credit risk management to ensure stable functioning of a banking institution and the banking system are justified.

Key words: credit risk, credit risk management, efficiency of banking.

УДК 631

Сидор Г.В.,
викладач кафедри фінансів та банківської справи
Чортківського інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

СИСТЕМА БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Ефективне функціонування будь-якого ринку в сучасних умовах неможливо уявити без належно розвиненої й чітко сформованої системи кредитного обслуговування.

У кредитному обслуговуванні агропромислового комплексу склалась певна система, основними складовими якої є банківські та позабанківські кредитно-фінансові установи, які на загальноприйнятих засадах здійснюють кредитне обслуговування аграрної галузі. Кредитна система України знаходиться у стадії формування. Вона ще не має всього розмаїття фінансових посередників, які є в розвинених країнах. Однією з найбільш потужних ланок системи кредитного обслуговування аграрного сектору економіки України є банки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасне бачення особливостей кредитного забезпечення агроформувань знаходимо у багатьох працях наукових дослідників. З-поміж них слід виділити вагомі наукові доробки таких українських вчених, як В.М. Алексійчук, М.Я. Дем'яненко, М.Й. Маліка, М.І. Савлук, В.Д. Лагутін та інші. Однак, незважаючи на численні наукові розробки, проблема кредитування агропромислового комплексу України й надалі залишається актуальною.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем аграрного сектору вітчизняної економіки, зокрема фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, в тому числі удосконалення політики кредитного забезпечення сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш потужною та активною ланкою системи кредитного обслуговування аграрного сектору економіки України є банки, які здійснюють основну масу кредитних і фінансових операцій. К. Маркс у "Капіталі" писав: "банківська система" – "найбільш витончене і досконале творіння, до якого взагалі приводить капіталістичний спосіб виробництва". У навчальному посібнику за редакцією Б.Л. Луціва "банківська система" – "організаційна сукупність різних видів банків у їх взаємозв'язку, яка існує в тій чи іншій країні в цілком визначений історичний період" [8, с. 161].

Банківська система України сформувалася у 1991 році. Відповідно до статті 4 Закону України "Про банки і банківську діяльність", банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до положень цього Закону. При цьому необхідно зауважити, що входження в банківську систему України іноземного капіталу не є забороненим.

Таблиця 1

Динаміка кількості банків в Україні за період з 01.01.2006 до 01.01.2011р.

№ п/п	Назва показника	01.01. 2006 р.	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011р.
1	Кількість зареєстрованих банків	186	193	198	198	197	194
2	Вилучено з Державного реєстру банків (з початку року)	1	6	1	7	6	6
3	Кількість банків, що перебувають у стадії ліквідації	20	19	19	13	14	18
4	Кількість діючих банків	165	170	175	184	182	176
4.1	Із них: з іноземним капіталом	23	35	47	53	51	55
4.1.1	у тому числі зі 100-відсотковим іноземним капіталом	9	13	17	17	18	20
5	Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	19,5	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6

* На замовлення "Вісника НБУ" матеріал підготовлено працівниками управління аналізу діяльності системи банків департаменту нормативно-методологічного забезпечення банківського регулювання та нагляду Національного банку України.

Висвітлюючи кількісну та структурну характеристику банків України, доцільно використати дані таблиці 1, де наведена ця інформація. Так, станом на 01.01.2011 року кількість банків, внесених до Державного реєстру, зменшилася зі 197 (станом на 01.01.2010) до 194. Також зменшилась кількість діючих банків, які мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій, – із 182 до 176. Станом на

01.01.2011 року з іноземним капіталом створено 55 банків, у тому числі 20 банків – зі 100-відсотковим іноземним капіталом. Протягом 2011 року з Державного реєстру вилучено 6 банків, а в стадії ліквідації перебували 18 банків. Аналіз динаміки кількості банків, які діють на території України, дає змогу зробити висновок про зменшення установ, при цьому спостерігається значне збільшення присутності іноземного капіталу.

Комерційні банки в Україні можуть функціонувати як універсальні або як спеціалізовані (за активними операціями банків визначається спеціалізація). За спеціалізацією банки можуть бути ощадними, інвестиційними, іпотечними, розрахунковими (кліринговими).

Діяльність комерційних банків побудована на принципах економічної самостійності, рівноправності, добровільності та відповідальності суб'єктів, які вступили у кредитні відносини. Відповідно до статті 6 Закону України "Про банки і банківську діяльність", банки в Україні створюють у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку, проте в Україні не функціонує жодного банку у формі кооперативного.

Як економічно самостійні й незалежні у своїх рішеннях від директивної волі уряду комерційні банки щодо кредитних операцій мають право самостійно визначати суму кредиту, спосіб надання та погашення кредиту, розмір процентної ставки та спосіб нарахування відсотків, нагляд та контроль за виконанням позичальником умов кредитного договору відповідно до розробленої власної кредитної політики. Усі суб'єкти господарської діяльності незалежно від їх галузевої приналежності мають доступ до кредитів банку, тобто банки здійснюють кредитне обслуговування всіх елементів ринкової інфраструктури, включаючи й сільськогосподарські підприємства.

Відповідно до статті 2 Закону України "Про банки і банківську діяльність" наводиться таке визначення банку "банк – юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків". В підручнику під редакцією Р.І. Тиркала під банком розуміється "особливий вид капіталотворчого підприємства, яке мобілізує вільні ресурси клієнтів та інші грошові кошти, розподіляє їх відповідно до потреб між суб'єктами ринкових відносин, а також надає інші послуги" [7, с. 9]. Б.Л. Луців визначає комерційний банк як "кредитні установи, функціями яких є кредитування суб'єктів господарської діяльності та громадян за рахунок коштів клієнтів, касове та розрахункове обслуговування, виконання валютних та інших банківських операцій" [8, с. 168]. О.М. Петрук дає таке його визначення "юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати операції, що віднесені суто до банківських ..." [9, с. 28].

Можна зробити висновок про те, що коли одним із суб'єктів кредитних відносин виступає банк, тоді має місце банківський кредит.

При банківському кредиті об'єктом кредитних відносин є вартість у формі грошей. Дана особливість, яка притаманна при кредитних відносинах, що виникають між кредитором і позичальником, характеризується із вартісною формою наявних у банківській установі кредитних ресурсів. Тільки кошти можуть бути предметом договору банківського кредиту.

Для банківського кредиту характерною є форма власності на кредитні ресурси. Спираючись на теорію, всі ресурси банків поділяють на власні (основний капітал, додатковий капітал), та залучені. Для здійснення банківської діяльності переважно використовуються залучені кошти банків (кошти на рахунках, депозити, кошти банків-кореспондентів, випуск боргових зобов'язань). Як показує практика, банки для успішної роботи не можуть використовувати тільки власний капітал, тому значну частку становить позичений капітал. Акумуляуючи доходи і заощадження фізичних та юридичних осіб, грошові накопичення, банки перетворюють їх на позичковий капітал, що дозволяє банку одночасно виступати в ролі позичальника і кредитора.

Дана особливість свідчить про те, що комерційний банк є ризиковим підприємством, оскільки він, здійснюючи кредитні операції, ризикує не лише величиною свого власного капіталу, а й позиченим капіталом. Тобто повинно діяти правило: все для клієнта, для його безпеки на основі партнерських відносин, за принципом взаємної зацікавленості.

Отже, в Україні важливою інфраструктурною складовою фінансового ринку є комерційні банки, де значною мірою економічна і соціальна стабільність в країні залежить від їх ефективної діяльності. В системі кредитного забезпечення сільськогосподарського виробництва комерційні банки посіли провідне місце.

Підприємства аграрного сектору економіки, в результаті особливостей їх діяльності, завжди матимуть потребу в значних коштах. Саме існуюча кредитна система в змозі задовольнити ці потреби. Вони організують та обслуговують рух позичкового капіталу, виступаючи посередниками між тими клієнтами, які мають у своєму розпорядженні тимчасово вільні кошти, і тими, які цих коштів потребують. Саме отримання банківського прибутку є мотивом такого посередництва, отже основним показником діяльності банку офіційно вважається показник прибутку. Тому комерційний банк надає кредитні кошти підприємствам аграрного сектору, тому що будь-який банк не залишається байдужим до збільшення власного прибутку, розширення бази клієнтів, підвищення власного рейтингу на ринку.

Через відсутність належного якісного рівня розвитку працюючих банків і їх підрозділів сучасний розвиток фінансової інфраструктури не є достатнім. Банки з боку інших фінансових установ не мають альтернативи, характеризуються недостатністю капіталу, слабким розвитком окремих спеціалізованих підрозділів, малою кількістю банківських послуг (не використовують різні види застави, мала кількість розрахунково-кредитних операцій).

Проте, в останні роки сільськогосподарські товаровиробники щорічно залучають і залучатимуть значні кредитні ресурси на вигідних для банків і себе умовах, тобто, незважаючи на існуючі перешкоди розвитку кредитування вони перетворюються в бажаних клієнтів. Кредитування підприємств аграрного сектору здійснюється за ринковими принципами на прийнятних умовах кредитування.

Найбільша питома вага в структурі джерел залучення коштів сільськогосподарських товаровиробників припадає на банківське кредитування.

Висновки з проведеного дослідження. В Україні до цих пір не на повну силу працює відповідна кредитна система, внаслідок ряду об'єктивних причин, основною і найбільш розвинутою ланкою якої є банківська. Саме шляхом кредитування сільськогосподарських товаровиробників комерційними банками можна підвищити ефективність. Таким чином, для вирішення проблем агропромислового виробництва в Україні недостатньо коштів державного бюджету. Тому реальну допомогу може надати банківська система, яка може "реанімувати" аграрне виробництво.

Бібліографічний список

1. Гудзь О.Є. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної сфери України. / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 47-54.
2. Колотуха С. Концепція розвитку кредитних відносин сільськогосподарських підприємств / С. Колотуха // Банківська справа. – 2004. – № 4. – С. 45-57.
3. Кириленко І.Г. Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи. / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 4-9.
4. Малик М.Й. Фінансово-кредитний механізм у розвитку аграрного підприємництва. / М.Й. Малик // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 59-63.
5. Марцишевська Ю.Л. Роль фінансово-кредитного забезпечення підприємств аграрного сектору / Ю.Л. Марцишевська // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 98-100.
6. Шиндирук І.П. Кредитування діяльності сільськогосподарських товаровиробників / І.П. Шиндирук // Економіка АПК. – 2002. – № 10. – С. 89-99.
7. Банківська справа: Навчальний посібник / За ред. проф. Р.І. Тиркала. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 314 с.
8. Гроші, банки та кредит: у схемах і коментарях: Навчальний посібник / За ред. Б.Л. Луціва. – 2-ге видання, перероб. – Тернопіль: Карт-бланш, 2000. – 225 с.
9. Петрук О.М. Банківська справа : навчальний посібник / За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.

Анотація

У статті розглянуто роль і значення розвитку банківського бізнесу для економіки країни, визначено його місце у кредитному забезпеченні сільського господарства. Обґрунтовано об'єктивну залежність сільського господарства від кредитного забезпечення. Зазначено, що в сучасних умовах господарювання сільськогосподарських підприємств потреба у залучених коштах не тільки не зменшилася, а й навіть зростає.

Ключові слова: кредитне забезпечення, сільське господарство, банківська система, комерційний банк, банківський кредит.

Анотация

В статье рассматривается роль и значение развития банковского бизнеса для экономики страны, указано его место в кредитном обеспечении сельского хозяйства. Обосновано объективную зависимость сельского хозяйства от кредитного обеспечения. Отмечено, что в современных условиях хозяйствования сельскохозяйственных предприятий потребность в привлеченных средствах не только не уменьшилась, а даже возросла.

Ключевые слова: кредитное обеспечение, сельское хозяйство, банковская система, коммерческий банк, банковский кредит.

Annotation

The paper considers the role and importance of banking to the economy, stated his position in providing agricultural credit. Proved objective dependence of agriculture on credit. Noted that in the contemporary economy of agricultural enterprises in need of funds not only not decreased but even increased.

Key words: credit provision, agriculture, banking, commercial bank, a bank loan.

**Соловійова Ю.М.,
аспірант кафедри економічної теорії,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського**

РОЛЬ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. На сучасному етапі інноваційного розвитку світового господарства актуальним питанням є гармонізація національних систем країн світу та визначення ролі бюджетної політики в економічній стратегії різних держав, яка в умовах поступального і стабільного економічного розвитку спрямована на проведення структурної перебудови економіки, створення адекватної ринковому механізму інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу, забезпечення економічного зростання суспільства шляхом впровадження інновацій і реалізації державної стратегії зниження ризиків тінізації бюджетних фінансових ресурсів на основі підвищення ефективності та результативності державних витрат.

У зв'язку з цим, перед економічною наукою постає завдання теоретичного обґрунтування і концептуальної оцінки значення бюджетної політики в умовах трансформації глобалізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бюджетної політики в умовах сталого економічного розвитку досліджували у своїх наукових працях різні вчені, зокрема, такі як: Ганіч А., Віденко С., Діденко Є., Євтушенко Н., Лютий І., Макогон В., Мярковський А., Огонь Ц., Сенчагов В., Полозенко Д., Тульчинський Р., Ткаченко Т., Чугунок І. та інші, в яких висвітлено основні тенденції і напрямки практичної реалізації бюджетної політики в Україні, проведено аналіз позитивних і негативних наслідків її впливу на економічні процеси українського суспільства, обґрунтовано взаємозв'язок формування бюджетної політики з особливостями соціально-економічного розвитку країни. Але, незважаючи на значний науковий потенціал, багато проблемних питань висвітлені не в повній мірі, зокрема, невизначеними залишаються механізми впливу бюджетної політики на вітчизняну економіку та її значення в межах нестійких соціально-економічних систем в умовах глобалізації, що, безумовно, потребує більш детального дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні ролі, особливостей і наслідків впливу бюджетної політики на економічні процеси в Україні в сучасних умовах цивілізаційного розвитку, структурних змін в економіці й необхідності виходу українського суспільства на нову якість економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах модернізації економіки країн світового співтовариства зростає роль бюджетної політики як системи заходів і дій органів влади у сфері управління бюджетним процесом на основі концепції розвитку бюджетних відносин у складі загальної економічної політики, спрямованої на реалізацію поставлених завдань і цілей економічного та соціального розвитку.

Бюджетна політика України і країн світу сприяє державній підтримці зростання національної економіки, створенню умови для залучення інвестицій, проведення протекціоністської політики відносно вітчизняних товаровиробників, забезпечення фінансової і соціальної стабільності в суспільстві.

Згідно з кейнсіанською школою, бюджетна політика має значний вплив на сукупний попит і обсяг виробництва у складних економічних умовах за наявності чіткого обґрунтування ролі уряду для ефективного здійснення відповідних заходів [5, с. 51].

Вона виступає також як ефективний механізм впливу на макроекономічні процеси в цілому. Реалізація економічних інструментів бюджетної політики забезпечує макроекономічний ефект, а з позицій бюджетної стратегії – довгострокову динаміку стабільності соціально-економічного розвитку [4, с. 18]. Крім того, механізм формування обсягу та структури доходів і видатків бюджету є важливою складовою бюджетного регулювання для забезпечення всебічного розвитку суспільства [7, с. 7].

Бюджетна політика має велике значення, впливає на українське суспільство, відіграє важливу роль у модернізації вітчизняної економіки.

На першому етапі формування бюджетної системи незалежної України (2003-2004 рр.) були створені інституціональні умови для оптимізації бюджетної і податкової системи, спрямовані на формування інституцій, які забезпечили появу передумов утворення високоефективної системи державних фінансів.

Протягом 2005-2007 рр. зростало ціннісне значення реалізації бюджетної політики. На основі передумов підвищення ефективності бюджетного процесу і удосконалення бюджетного планування та

цільового використання коштів бюджету більш якісно здійснювалось формування і перерозподіл централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів, що перетворило бюджет в реальний механізм стимулювання економічного зростання, і забезпечило регулювання економічного і соціального розвитку та оптимальний для України перерозподіл ВВП через його дохідну частину [11].

У 2005-2006 рр. спостерігалось зниження результативності бюджетної політики у сфері розвитку економіки. Мало місце різке погіршення показників економічної динаміки. Намагання розв'язати гострі соціальні проблеми шляхом істотного збільшення обсягів перерозподілу ресурсів через державний бюджет без забезпечення реального підґрунтя для досягнення цієї мети не дало очікуваного результату. У здійсненні бюджетної політики стали активніше використовуватися адміністративні важелі; значно загострилися проблеми фінансового розвитку місцевого самоврядування; знизилася ефективність міжбюджетного регулювання. Наслідком стало погіршення не лише економічного, а й соціального розвитку країни: темпи зростання ВВП скоротилися в 4,65 рази й досягли рівня вдвічі меншого, ніж у країнах ЄС, спостерігалось підвищення номінального обмінного курсу гривні, зріс індекс споживчих цін, збільшилось податкове навантаження, послабилась інвестиційна діяльність. Такі негативні зміни супроводжувалися зменшенням прямого й гарантованого державного боргу, а також підвищенням пенсійних витрат і зарплат в державному секторі економіки. За таких умов постало питання переорієнтації бюджетної політики на нові цілі та пріоритети [2].

Протягом 2009-2011 рр. в Україні відбувались радикальні економічні та політичні трансформації, здійснювалось перетворення моделі управління державними фінансами з авторитарної на демократичну, бюджетна політика стала ядром економічної політики держави і відображала фінансові взаємовідносини з суспільними інститутами та громадянами [11].

За останні роки бюджетна політика в Україні під впливом політичних та організаційних чинників зазнала значних змін. При цьому вона не відзначалася стабільністю та послідовністю. Зміни у складі урядових команд призводили не тільки до запровадження різних важелів її реалізації. Суттєві корективи вносилися також у визначення цілей та пріоритетів бюджетної політики. Це стало основою різноспрямованого її впливу на розвиток економіки та розв'язання соціальних проблем в Україні [2].

В сучасних умовах інноваційного реформування економіки зростає роль бюджетної політики як системи науково-обґрунтованих і законодавчо визначених засад (функцій, принципів, методів, інструментів) та заходів щодо удосконалення розвитку взаємовідносин між різними ланками зведеного бюджету, які розробляються з метою оптимального збалансування бюджетних параметрів з урахуванням бюджетних пріоритетів, розвитку бюджетної сфери та необхідності забезпечення ефективного виконання державою головних її функцій.

Важливе значення має реалізація стратегічної мети бюджетної політики – підвищення ролі бюджету як вагової складової фінансового регулювання економіки, оптимальність і збалансованість якого є однією з основних умов економічного зростання [7, с. 5].

Державний бюджет виступає основним методом державного фінансового регулювання. Він передбачає забезпечення поділу й перерозподілу ВВП між регіонами держави, галузями економіки, виходячи зі стратегії її економічного розвитку, фінансової політики та потреб ринкового механізму. У зв'язку з тим, що в кризових умовах ринковий механізм менш ефективний, держава розширює втручання в процес перерозподілу фінансів, визначає розміри платежів до бюджету, обсяги бюджетного фінансування; обчислює фінансові ресурси, що перерозподіляються між окремими видами бюджетів [11].

У ринковій економіці державний бюджет відіграє роль особливого регулятора соціально-економічних процесів у державі, є головним інструментом державної політики управління суспільно-економічним розвитком країни. Він, з одного боку, впливає на формування ВВП і розвиток національної економіки, з іншого боку – макроекономічна ситуація і динаміка ВВП прямо впливає на бюджет, як фонд державних фінансових ресурсів і, зокрема, формування доходів бюджету [8, с. 25].

Бюджетна політика, вбудована в ринкову систему, формується з урахуванням ринкових цін, рівня дохідності фінансового і податкового потенціалу суб'єктів ринкового господарства. А бюджет є активним інструментом впливу на учасників ринку, на структуру і пропорцію товарів і послуг, в цілому на баланс попиту і пропозиції [10, с. 65].

У розвинутих країнах світу державний бюджет не лише забезпечує акумулювання коштів, необхідних для фінансування держави, та використовується для часткового перерозподілу доходів із метою підтримання сприятливого соціального становища, а й для впливу на економічні, соціальні, національні, регіональні процеси у суспільстві і впровадження вищими органами влади відповідної національної стратегії розвитку, спрямованої на зміцнення державної безпеки [11].

В умовах перехідної економіки і становлення ринкової інфраструктури велике значення має регіональний аспект бюджетної політики. Від того, наскільки оптимальним буде розподіл бюджетних коштів між регіонами-донорами і регіонами-реципієнтами бюджетних коштів, багато в чому залежить ефективність структурної політики.

Бюджетна політика як сукупність економічних і адміністративних заходів, що застосовує уряд з метою стабілізації та підвищення ефективності національної економіки, використовує, головним

чином, бюджетні та податкові механізми. Через рівень оподаткування та систему податкових пільг і обмежень він визначає величину доходів державного бюджету, спрямовує ділову активність господарюючих суб'єктів і окремих громадян відповідно до стратегічних цілей і пріоритетів соціально-економічного розвитку країни. За допомогою зміни рівня оподаткування і державних витрат регулює такі найважливіші індикатори економіки, як сукупний попит, економічне зростання, інфляція та інші. Таким чином, в умовах практичної реалізації бюджетної політики підвищується її роль через визначення оптимальних співвідношень між доходами і витратами [1].

Політика формування та зміни доходів і видатків бюджету є важливою складовою механізму бюджетного регулювання з метою забезпечення економічного зростання та розвитку суспільства [3, с. 77].

Визначна роль у ринковій економіці належить грошово-кредитній політиці держави. Грошово-кредитне регулювання спрямоване на зміну грошової маси в обігу, обсягу кредиту, рівня процентних ставок та інших показників, за допомогою яких держава набуває здатності впливати на економічну кон'юнктуру.

Важливе значення у посиленні ролі бюджетної політики в сталому економічному розвитку займає фінансовий контроль за державними видатками, які використовуються як за цільовим призначенням, так і незаконно. Повернений фінансовий резерв впливає на приріст реального валового національного продукту в якості зовнішнього чинника зростання. Тобто, внаслідок ефективної бюджетної політики приріст державних видатків включає складову цільових і ефективних витрат фінансових ресурсів та складову відшкодованих і повернутих до бюджету.

Економічна роль державного фінансового контролю полягає у регулюванні співвідношення державних доходів і витрат (неокейнсіанська теорія); вилученні незаконно використаних і не за цільовим призначенням державних коштів (теорія зростання); унеможливленні незаконного і нецільового витрачання фінансових ресурсів (теорія збалансованого розвитку). Використання державою повернутих контрольними органами грошових коштів змінює фактичне значення норми накопичення і коефіцієнти зростання кінцевого споживання в моделях балансування економічних систем. Жодна з теорій економічного зростання не заперечує існування ефекту віддачі від вживання державою контрольних заходів з регулювання видаткової частини бюджету, а навпаки – передбачає врахування ролі останніх як фактора впливу на зростання реального валового національного продукту. Отже, державний фінансовий контроль відіграє суттєву роль в регулюванні вагомій складовій економічної системи – бюджетної системи держави [1].

Роль державного та місцевого бюджетів у економічному розвитку держави обумовлені не лише кількісним обсягом коштів, акумульованих у цих бюджетах. Важливе значення має якісний аспект. Він проявляється в тому, що бюджет впливає на функціонування усіх ланок як фінансової системи суспільства, так і формування показників соціально-економічного розвитку. За допомогою бюджету держава здійснює багатосторонній регуляторний вплив на формування ринкових відносин у процесі розвитку національної економіки [8, с. 25]. У процесі виконання своїх завдань і функцій між місцевими бюджетами та юридичними і фізичними особами, що функціонують на певній території постає питання щодо мобілізації і витрачання грошових коштів, а між місцевими бюджетами різних рівнів та між ними і державним бюджетом виникають економічні відносини, зумовлені перерозподілом фінансових ресурсів для ефективного функціонування бюджету [6].

В умовах, коли слабо розвинутий механізм конкуренції і ринкові ціни не забезпечують вирівнювання дохідності і рентабельності різних секторів економіки, бюджетна політика може відіграти велику роль в забезпеченні стійкого економічного росту [10, с. 80]. Вона сприяє прискоренню темпів економічної стабільності, зниженню соціальної нерівності, досягненню високої ефективності державних витрат. Найважливішим її завданням є підтримка в довгостроковому періоді макроекономічної стабілізації.

В умовах ринкової економіки бюджетна політика є головним засобом визначення основних напрямів економічного впливу держави на соціальні й економічні процеси, стимулом поступального розвитку суспільства у напрямку генеральної цілі – всебічного розвитку людини [3, с. 94].

В сучасній Україні бюджетна політика економічного зростання є основою розвитку держави, зростання добробуту населення, утвердження нових соціальних стандартів. Вона є важливим знаряддям впливу на розвиток економіки і соціальної сфери. З її допомогою держава, розподіляючи і перерозподіляючи валовий внутрішній продукт, здійснює вплив на формування структури виробництва, результати господарювання, проведення соціальних перетворень. В умовах трансформаційної економіки роль бюджетної політики економічного зростання значно підвищується, вона стає основним інструментом регулювання соціально-економічних процесів [2].

Реалізація поставлених завдань бюджетної політики на довгострокову перспективу і посилення її ролі у забезпеченні економічного росту та розширенні дохідної частини державного бюджету, повинна здійснюватися за наступними основними напрямками удосконалення бюджетної сфери: проведення реформ у податковій сфері, створення ефективної системи управління державним боргом, вдосконалення міжбюджетних відносин, оптимізації державних витрат, використання

програмно-цільового методу складання бюджету, посилення контролю за сплатою податків та використанням бюджетних коштів на всіх рівнях бюджетної системи, тощо.

Основним джерелом та механізмом реалізації пріоритетних напрямів бюджетної політики інноваційно-інвестиційного характеру має стати державний бюджет у складі державного та місцевих бюджетів, роль якого має зростати у перспективі з огляду на реалізацію стратегії сталого економічного розвитку [9].

Бюджетна політика держави як динамічна система, що розвивається залежно від соціально-економічних потреб суспільства з метою активного впливу на економіку, має задіяти притаманні їй та апробовані практикою зарубіжних країн регуляторні механізми.

З метою підвищення ефективності бюджетної політики держави необхідно: оптимізувати функціонування системи управління державними фінансами; чітко регламентувати законодавством процес акумуляції й руху фінансових потоків; досягти високого рівня прозорості фінансового стану суспільства; забезпечити високі темпи зростання національної економіки як основного чинника зниження фінансових ризиків під час розробки показників державного бюджету; досягти надійності прогнозу основних макроекономічних показників, на основі яких формуються дохідна й видаткова частини державного бюджету; мінімізувати фінансові втрати держави під час використання державної власності; оптимізувати бюджетні витрати для реалізації державних функцій; забезпечити послідовність розвитку бюджетного процесу на основі законодавчо затверджених державних стандартів і обґрунтованих нормативів; створити ефективну систему управління державним боргом; використовувати сучасні методи оцінки раціональності бюджетних асигнувань; впровадити індикатори економічності і результативності витрат державних коштів.

Посилення ролі бюджетного планування повинно відбуватись на основі таких заходів, як: розробка стратегічних бюджетних планів, узгоджених з завданнями державних цільових програм; упорядкування й оптимізація діяльності мережі бюджетних установ; якісне виконання бюджетних програм; посилення ролі державного фінансового контролю за цільовим характером витрат бюджетних коштів; введення порядку обов'язкової публікації звітів про виконання бюджетів усіх рівнів і забезпечення відкритості процедур розміщення державних замовлень; удосконалення розвитку органів Державного казначейства і контрольно-ревізійної служби України; введення жорсткого контролю державних фінансів, який відповідав би стандартним принципам і нормам фінансового контролю в країнах ЄС; створення закону, який би регламентував засади формування єдиної бюджетної політики держави.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах сталого економічного розвитку бюджетна політика відіграє важливу роль, адже:

- сприяє зростанню національної економіки;
- впливає на макроекономічні процеси в країні;
- забезпечує фінансову і соціальну стабільність в суспільстві;
- сприяє оптимізації структури доходів і видатків бюджету;
- зміцнює міжбюджетні відносини;
- створює інституціональні умови для оптимізації бюджетної і податкової системи;
- забезпечує довгострокову динаміку стабільності соціально-економічного розвитку;
- відіграє важливу роль в модернізації економіки;
- повинна реалізовуватись і формуватись на наукових засадах, відповідати національним інтересам і соціально-економічній стратегії держави.

Отримані теоретичні положення й висновки є основою для подальшого наукового дослідження концептуальних засад сутності, значення, тенденцій і пріоритетів бюджетної політики країн світу в сучасних умовах глобалізації економіки.

Бібліографічний список

1. Віденко С. О. Економічна роль державного фінансового контролю / С. О. Діденко, Є. В. Діденко // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2008. – № 802. – С. 107-112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.firearticles.com/derzhavne-reguluvannya-economiky/81-ekonomichna-rol-derzhavnogo-finansovogo-kontrolyu-didenko-s-o-didenko-ye-v.html>
2. Євтушенко Н. Вплив бюджетної політики на соціально-економічний розвиток країни / Н. Євтушенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2009_13/Evyushenko.pdf
3. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [монографія] / Л. В. Лисяк. – К. : ДНУ АФУ. – 2009. – 600 с.
4. Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 12 (169). – С. 13-19.

5. Макогон В. Пріоритети сучасної бюджетної політики України / В. Макогон // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 3. – С. 50-57.
6. Місцеві бюджети та їх роль у бюджетній системі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua/books-text-5229.html>
7. Мярковський А. Бюджетна політика як складова соціально-економічного розвитку країни / А. Мярковський, І. Чугунок // Вісник Київського національного університету. – 2010. – № 5. – С. 5-15.
8. Огонь Ц. Г. Бюджет в умовах макроекономічного розвитку країни / Ц. Г. Огонь // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5 (35). – С. 25-34.
9. Полозенко Д. В. Теоретичні засади оцінки ефективності бюджетної політики / Д. В. Полозенко // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 3 (12). – С. 50-57.
10. Сенчагов В. Бюджетная политика и ее роль в обеспечении экономического роста / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 65-80.
11. Тульчинський Р. В. Соціально-економічна роль державного бюджету України / Р. В. Тульчинський, Т. П. Ткаченко // Держава та регіони, Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 210-214 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.firearticles.com/budgetna-systema/158-socialno-ekonomichna-rol-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-tulchinskij-r-v-tkachenko-t-p.html>

Анотація

Розглянуто роль бюджетної політики в умовах глобалізації та сталого економічного розвитку сучасного суспільства. Виявлені позитивні і негативні наслідки її впливу на інноваційний розвиток національної економіки. Визначені протиріччя у концептуальних засадах механізму управління соціально-економічними процесами українського суспільства.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, бюджетна система, міжбюджетні відносини.

Аннотация

Рассмотрена роль бюджетной политики в условиях глобализации устойчивого развития современного общества. Выявлены положительные и отрицательные последствия ее влияния на инновационное развитие национальной экономики. Определены противоречия в концептуальных основах механизма управления социально-экономическими процессами украинского общества.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, бюджетная система, межбюджетные отношения.

Annotation

The role of fiscal policy is considered in the context of globalization for sustainable development of modern society. Identified positive and negative consequences of its impact on the innovative development of national economy. Identified inconsistencies in the conceptual foundations of management mechanism of social and economic processes of the Ukrainian society

Key words: the budget, the fiscal policy, the budgetary system, intergovernmental relations.

Слейко В. І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економетрії та статистики
Львівської комерційної академії

ПРО РОЗВИТОК АВТОТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Сучасний стан економіки України та її потреба в належному забезпеченні автотранспортною інфраструктурою зумовлює необхідність поглибленого вивчення останньої та розробки обґрунтованих пропозицій, спрямованих на активізацію розвитку автотранспортної інфраструктури України та її регіонів. З огляду на таку постановку питання важливою, цікавою і своєчасною є рецензована монографія Шевчука Ярослава Васильовича¹, всі розділи якої об'єднуються чітко викристалізованою метою – формування теоретико-методологічних основ оцінки стану й подальшого розвитку автотранспортної інфраструктури України та її регіонів та окреслення практичних задач розв'язання цієї проблеми в українських реаліях сьогодення.

Першочергово слід наголосити: в монографії Я. В. Шевчука сформовано новий напрямок дослідження інфраструктурних систем на прикладі автотранспортної інфраструктури, що має виняткове значення для розвитку фундаментальних основ такої царини знань, як регіональна економіка. Адже саме регіональна економіка як наука покликана розвивати вчення про інфраструктурне забезпечення соціально-економічного розвитку на державному та регіональному рівнях. Цей напрямок базується на застосованому автором міждисциплінарному підході, системному підході, розвиненому понятійно-термінологічному апараті, оригінальних методиках і моделях. Безумовно, він розвиватиметься у найближчій і більш віддаленій перспективі, що обумовлено не тільки активним розвитком науки «регіональна економіка», але й потребами практики.

У першому розділі «Теоретичні основи дослідження автотранспортної інфраструктури» автором формується використовуваний в монографічному дослідженні понятійно-термінологічний апарат, зокрема розкриваються особливості виникнення та економічна суть автотранспортної інфраструктури, окреслюється її будова, виходячи із системних особливостей.

На наш погляд, не може залишитися поза увагою фахівців, управлінців і вчених те, що автором обґрунтовуються завдання розвитку автотранспортної інфраструктури для забезпечення функціонування економіки країни і регіонів, які формулюються щодо розвитку автотранспортної інфраструктури загалом і структуруються в розрізі її складових. Імпонує те, що в числі найважливіших завдань автор бачить удосконалення регіональної політики розвитку автотранспортної інфраструктури.

Важливим є й те, що ним окреслюються підходи до розвитку автотранспортної інфраструктури в світлі теоретичних пошуків. Я. В. Шевчук розкриває фактори розвитку автотранспортної інфраструктури в Україні, що, безумовно, не може залишитися поза увагою вчених, оскільки саме концепція факторів розглядається в числі фундаментальних в царині наукових знань регіональної економіки. Інноваційним і притаманним вимогам сьогодення є те, що автор розглядає автотранспортну інфраструктуру як фактор розвитку новітніх комунікаційних технологій, насамперед тих, які спрямовані на підготовку управлінських рішень в транспортних системах, забезпечення моніторингу пересування транспортних засобів, оцінку стану доріг тощо.

У другому розділі «Аналіз рівня розвитку автотранспортної інфраструктури» особливу увагу приділено головній з підсистем автотранспортної інфраструктури – автомобільним дорогам. Зокрема, автором окреслено стан та подається загальна характеристика автомобільних доріг України, акцентується увага на забезпеченості ними країни та регіонів. Сприйняття тексту полегшується тим, що автором розроблено і представлено в монографії картографічні моделі, за допомогою яких легко візуально здійснити порівняння забезпеченості автомобільними дорогами в різних регіонах України.

У результаті поглибленого аналізу будівництва об'єктів автотранспортної інфраструктури

¹ Шевчук Я. В. *Автотранспортна інфраструктура: теорія і методи сучасних регіональних досліджень* : [монографія] / Я. В. Шевчук. – Ужгород : Видавництво ТзОВ «Ліга-Прес», 2011. – 450 с.

автором окреслені й оцінені проблеми, що сформувалися у цій сфері (нестача коштів, високі ризики здійснення будівельних робіт, які відлякують іноземних інвесторів). Шевчуком Я. В. не тільки доводиться необхідність нагального вирішення виявлених проблем, але подаються пропозиції, як це найкраще і найшвидше зробити.

Особливий інтерес у фахівців, безумовно викличе оцінка взаємозв'язку розвитку автотранспортної інфраструктури і автомобілебудування, на основі якої автор робить дуже важливий висновок про необхідність розробки в країні науково обґрунтованої державної політики щодо розвитку вітчизняного автомобілебудування.

Імпонує те, що в дослідженні, яке присвячене розвитку автотранспортної інфраструктури, автор не забуває про людину, яка постійно, хоча часом і незримо, залишається в центрі уваги автора. Насамперед про це засвідчує дослідження ним впливу автотранспортної інфраструктури на безпеку життєдіяльності населення. Наведені в монографії дані, їх аналіз та висновки засвідчують про намагання автора привернути увагу до того, що надмірно висока аварійність на дорогах України детермінується їх вкрай незадовільним станом та недоліками експлуатації.

Третій розділ «Методи досліджень автотранспортної інфраструктури та її складових» присвячений оцінці еволюції методів дослідження автотранспортної інфраструктури, характеристиці традиційних методів її вивчення. Особлива увага приділена сучасним методам: системному підходу, геоінформаційним системам та моделям.

Застосовується Я. В. Шевчуком і метод просторового аналізу, який останнім часом набув широкого використання саме в регіонально-економічних дослідженнях, оскільки цей метод в сукупності із застосуванням геопросторової парадигми дозволив виявити просторові особливості автотранспортної інфраструктури та врахувати їх при розробці пропозицій щодо її перспективної розбудови. Автор розкриває особливості моделювання розвитку автотранспортної мережі на основі використання теорії графів, окреслює підходи до використання транспортних моделей і особливу увагу концентрує на проектуванні автотранспортних мереж, що є надзвичайно важливим для практики будівництва автодоріг. У четвертому розділі «Моделі розвитку міст і регіонів як середовища формування автотранспортної інфраструктури» Шевчук Я. В. представляє результати оцінки динамічних, урбаністичних, гібридних, імітаційних, фрактальних та інших моделей з огляду на можливість їх використання для поглибленого обґрунтування розвитку автотранспортної інфраструктури. Автор доводить, що використання таких моделей в регіонально-економічних дослідженнях є архіважливим не тільки з огляду передбачення подальшого розвитку автотранспортної інфраструктури, а, насамперед, з можливості взаємоузгодити такий розвиток із формуванням середовища функціонування цього виду інфраструктури.

У п'ятому розділі «Перспективи розвитку автотранспортної інфраструктури України» в центрі уваги автора опинився випереджаючий розвиток автотранспортної інфраструктури, причому він розглядає такий розвиток у двох ракурсах: як першочергову потребу економіки, з одного боку, та як перспективне стратегічне завдання, - з другого боку.

Автором не тільки розглядаються сценарії розвитку автотранспортної інфраструктури України у найближчій перспективі та окреслюються підходи до прогнозування розвитку автотранспортної мережі з твердим покриттям в умовах конкуренції з іншими видами транспортних мереж, але й здійснюється прогнозування розвитку автотранспортних мереж в розрізі регіонів на період до 2035 року. Одночасно здійснюється спроба оцінити можливості перспективного розвитку ринку автомобільних GPS-навігаторів в Україні.

Підсумовуючи, наголосимо, що монографія Я. В. Шевчука є цікавим, неординарним, системним дослідженням, яке містить цікаві з точки зору теорії регіональної економіки і практики господарювання здобутки та рекомендації, а тому, безумовно, буде цікавою для управлінців, науковців, викладачів, аспірантів, студентів, а також усіх, хто цікавиться не тільки проблемами розвитку автотранспортної інфраструктури, але й прогнозування регіонального соціально-економічного зростання.

ВІТАЄМО З ЮВІЛЕЄМ НАТАЛІЮ ЛЕОНІДІВНУ ІВАЦУК!



Ювілей – це не просто дата, це певна межа між прожитими етапами життя. Третину життя кожен з нас проводить на роботі. Саме в робочий час відбуваються важливі зустрічі та ділові заходи. Ювілей Наталії Леонідівни Івацук – подія, яка не повинна залишитися в стороні від дружнього колективу.

Своєю творчою занепокоєністю і невтомною працею Наталія Леонідівна зробила значний внесок у розвиток української економічної науки та підготовку кадрів.

Широко відомі її особисті людські якості, що поєднують вимогливість і принциповість керівника з толерантністю та високою порядністю, незмінну наукову культуру і такт з

вмінням відстоювати свої наукові погляди і життєві цінності.

Народилась ювілярка у 1962 році у с. Островок на Волині. Закінчила у 1984р. Львівський політехнічний інститут за спеціальністю «автоматизовані системи управління». Після закінчення інституту працювала у Всесоюзному науково-дослідному інституті метрології, а пізніше – в Інституті прикладних проблем механіки і математики НАН України. Кандидат економічних наук (1999). Далі працювала на кафедрі менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка», а дещо пізніше – стала завідувачем кафедри фінансів і кредиту Університету економіки і підприємництва (м. Хмельницький). Доктор економічних наук (2009).

Наталія Леонідівна є автором понад 150 наукових та науково-методичних публікацій, монографій, посібників, публікацій у виданнях інших держав. Зокрема, такі основні монографії та посібник: «Ринок деривативів: економіко-математичне моделювання процесів ціноутворення», «Аналіз структури світового ринку деривативів», «Міжнародні страхові послуги: теоретико-прикладні засади», а також наукові публікації: «Методологічні аспекти оцінювання азійських опціонів», «Особливості та застосування зворотних опціонів», «Моделювання цін геометричних азійських опціонів із стохастичним доходом базового активу» «Моделювання цін кореляційних бінарних опціонів для стохастичної відсоткової ставки без ризику» «Застосування деривативів на ринку електроенергії», «Моделі оцінювання деяких кореляційних опціонів із стохастичною відсотковою ставкою без ризику», «Оцінювання опціонів, виставлених на кращий або гірший з двох базових активів зі стохастичними параметрами змінності» та ін.

Від колективу редакційної колеги та наукових редакторів Всеукраїнського науково-виробничого журналу «Сталий розвиток економіки», щиро раді вітати Наталію Леонідівну з ювілеєм і зичимо їй міцного здоров'я, великого щастя, успіхів у всьому і добробуту удома. Ми бажаємо Вам завжди бути веселою, радісною! Усмішка Вам до лиця, і вірте, що краще ще попереду.

Дозвольте з ювілеєм привітати,
І побажати від душі
Багато щастя і добра багато.
Хай буде світлим кожен день в житті,
Хай негаразди завжди обминають,
Хай буде легко Вам вперед іти,
І словом добрим Вас завжди вітають.
Бажаєм успіхів великих у роботі,
Й побільше творчих Вам натхнень.
Нехай минають завжди всі турботи,
І хай приносить радість кожний день.

Головний редактор А.М. Стельмащук

До відома авторів
науково-виробничого журналу
«Сталий розвиток економіки»

*Засновники: Університет економіки і підприємництва,
Інститут економіки, технологій і підприємництва
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ №16753-5327 Р від 10.06.2010р.)*

*Затверджено Постановою Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р.
№ 1-05/8 як наукове фахове видання України*

НАУКОВІ СТАТТІ МОЖУТЬ НАДСИЛАТИ

науковці, викладачі, магістри, аспіранти, докторанти, всі ті, хто займається науковою діяльністю за такими напрямками:

- економіка та управління національним господарством;
- економіка та управління підприємствами;
- регіональна економіка, демографія та соціальна політика;
- економіка природокористування і екологія;
- інноваційно-інвестиційна діяльність;
- облік, аналіз і аудит;
- менеджмент, маркетинг, підприємництво;
- фінансово-кредитна система.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ

При підготовці матеріалів до друку редколегія рекомендує дотримуватись таких вимог:

I. Стаття має бути написана **українською мовою** (в окремих випадках іноземною мовою) й **оформлена відповідним чином: індекс УДК** (на початку ліворуч); **дані про автора** (на початку праворуч від тексту) – *прізвище, ім'я та по батькові* (у називному відмінку), *науковий ступінь, вчене звання, посада, місце роботи або навчання* (без скорочень); **назва статті** (в центрі); **текст статті**, з відображенням в ній обов'язкових елементів згідно з вимогами ВАК України до наукових статей (Постанова Президії ВАК України від 15.01.2003р. №7-05/1), а саме: **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; **аналіз останніх досліджень чи публікацій**, в яких започатковано розв'язування даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; **постановка завдання**; **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; **висновки з проведеного дослідження**; **бібліографічний список** (не менше 8-ми джерел; на кожен позицію у бібліографічному списку має бути посилання в тексті статті), **оформлений відповідно до стандартів (ДСТУ ГОСТ 7.1:2006)**; **анотація** українською, російською та англійською мовою (*рекомендовано п'ять-шість рядків*); **ключові слова** українською, російською та англійською мовою. **Взірець оформлення розміщений після вимог.**

II. Стаття повинна бути **набрана на комп'ютері**. **Обсяг статті** – не менше **6 сторінок** формату А-4, набраних в редакторі Word **версій 97; 98; 2000; 2003; RTF**. Шрифт тексту – Times New Roman, розмір 14, через інтервал 1,5; поля з усіх сторін – 20 мм.

III. Якщо стаття містить таблиці і (або) рисунки, то вони повинні бути компактними, мати назву, шрифт тексту – Times New Roman, розмір 12. Математичні формули мають бути ретельно перевірені та чітко надруковані. Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною та доречною. Рисунки і таблиці **на альбомних сторінках не подавати**. Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку.

IV. Для друку статті приймається пакет таких документів: **електронний варіант статті** на дискеті формату 3,5 або на диску; **паперовий варіант статті**, підписаний автором (авторами); **завірена відповідним чином рецензія** доктора економічних наук (якщо серед авторів немає доктора економічних наук); **відомості про авторів** на окремому аркуші: **поштова адреса, контактний телефон, електронна адреса, місце роботи (навчання), посада, вчене звання, науковий ступінь**; копія документа про сплату. **Вартість однієї сторінки публікації – 25 грн.** (включаючи пересилання журналу автору статті). Для **одноосібних** статей докторів наук пільга – безкоштовний друк у журналі (не більше 5 пільгових статей в одному номері).

V. Пакет документів передається або надсилається за адресою: 29016, м. Хмельницький, вул. Львівське шосе 51/2, ПВНЗ «УЕП», проректору з науково-методичної роботи.

Телефон для довідок: (0382) 72-82-50 (вн.127) або e-mail: s.kapitanets@mail.ru

VI. Відшкодування видавничо-поліграфічних витрат перерахувати за реквізитами:

ПП Стельмащук А.М., код отримувача 1729201934, рахунок 26001000258126

В Головному офісі ПАТ "Укрсоцбанк" МФО 300023 ЄДРПОУ 00039019.

Примітка: при перерахуванні коштів обов'язково вказувати призначення платежу (за послуги в опублікуванні статті в журналі "Сталий розвиток економіки" з відміткою прізвища відправника).

Взірець оформлення тексту статті

УДК 338.1:332.14

**Петрова Г.В.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту організації
Яценко В.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії
Національний технічний університет**

НАЗВА СТАТТІ

Постановка проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Постановка завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Висновки з проведеного дослідження.

Бібліографічний список
(не менше 8-ми джерел)

Анотація

Ключові слова:

Аннотация

Ключевые слова:

Annotation

Key words: