

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

Головний редактор:
Стельмашук 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
Пучентейло П.Р., к.е.н., доцент
Сава А.П., к.е.н.
Туржанський В.А., к.е.н., доцент

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Всеукраїнський науково-виробничий журнал

3 2012 (13)

Зміст

I. Економіка та управління національним господарством	
Чикуркова А.Д. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ	3
Маслак О.І., Шевчук О.І. СТРАТЕГІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	8
Семів Л.К., Семів Р.А. ЗМІНИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СФЕРИ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В ЕКОНОМІЦІ ЗНАТЬ.....	12
Шуст О.А. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ СВІТОВОГО РИНКУ М'ЯСА.....	17
Шевчук А.В., Пука Н.В. РОЛЬ ОСВІТИ У ПОЛІПШЕННІ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	22
Гришина Л.О., Карась П.М., Черешня В.М. УКРАЇНА ТА МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД: ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ.....	26
Лавриненко Л.М. ЯКІСТЬ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ВИПУСКНИКІВ ВНЗ У КРИЗОВИЙ ТА ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД... Тимошенко М.М. РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	30
Горошкова Л.А. СТАН СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ.....	34
Лабінська Г.М., Венгер Є.І., Соловій С.Б. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	39
Рудь О.В. ОЦІНКА ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ У СТРУКТУРІ МІЖНАРОДНИХ ІНДЕКСІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ.....	43
Хірівський Р.П. ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ ХОЛДИНГОВИХ ФОРМУВАНЬ В МЕЖАХ ВІТЧИЗНЯНОГО АПК.....	48
Чекаловська Г.З. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	53
II. Економіка та управління підприємствами	
П'яницька Г.Т. ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	59
Левченко Н.М. ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	65
Орлова В.О. ВПЛИВ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА ПОДАЛЬШИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	72
Сатир Л.М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	78
Крекотун С.А., Влялько В.Я. УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ МАЛИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	82
Ткаченко О.В., Дідіченко Н.Г. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	87
Бакунов О.О., Пруднікова Г.І. ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОМПЕТЕНЦІЯМИ ПРИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	93
Кадирус І.Г. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИХ ТА ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	99
Степанцова Ю.М., Бичін Р.В. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ТА ВАЖЛИВІСТЬ ЇЇ ВИМІРЮВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	102
III. Регіональна економіка, демографія та соціальна політика	
Уманець Т.В., Шаталова Л.С. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ	106
Кулик С.М., Сава А.П., Сасно М.Г. ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	109
Буднікевич І.М., Філіпчук Н.В. ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ ЧИННИКІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА МІСТА.....	114
Кравчук Л.М. АНАЛІЗ СТАНУ І РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	123
Гаврилко П.П., Домище-Медяник А.М. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ МОНІТОРИНГУ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ДИТЯЧОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ	128
Мироненко М.Ю. СУЧАСНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	133
Барський Ю.М. ПРІОРИТЕТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	138
Гальків Л.І. ВПЛИВ ВТРАТ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК СПОЖИВЧОГО РИНКУ РЕГІОНУ.....	143
Хаирова Э.А. ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ В АР КРЫМ.....	148
Горин Г.В. ДИНАМІКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	151
IV. Економіка природокористування і екологія	
Бриндзя З.Ф., Стельмашук Ю.А. СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ.....	155
	160

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 № 7
від 25 травня 2012 р.**Затверджено****Постановою Президії
ВАК України від 22 грудня
2010 р. № 1-05/8
як наукове фахове видання
України**Підписано до друку
12 червня 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. 30,0Віддруковано з готових
діапозитивів в СМП «ТАЙП»
вул. Чернівецька, 44 б,
м. Тернопіль, 46000
Тел. 38(0352) 52-75-00;
38(0352) 52-61-61Усі 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

Масловська Л.Ц., Зелінська А.М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ БІОЕНЕРГЕТИКИ НА ЗАСАДАХ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ ТА БІОФІЗИЧНОГО ЕКОНОМІКСУ.....	165
Чумаченко О.М., Жук О.П., Черноморець А.О. ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗБИТКІВ СПРИЧИНЕНИХ ПРОЦЕСАМИ ДЕГРАДАЦІЇ В УМОВАХ ПОЛІССЯ...	170
Тихенко Р.В. ОПТИМІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ: ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ.....	173
Колосінська М.І. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	177
V. Інноваційно-інвестиційна діяльність	
Савич В.І. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОСНОВІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ...	181
Кучерова Г.Ю. ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	185
Станкевич І.В., Поліщук І.І. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ.....	189
Цімарна С.Г. НОВІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ: СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	193
Лимич Ю.В. ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ Й НАРОЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	197
Ібрагімхалілова Т.В. СТРАТЕГІЧНА РОЛЬ ОСВІТНЬОЇ СКЛАДОВОЇ У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ...	202
Жеребченко Т.І. ЯКІСТЬ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ – ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ.....	206
VI. Облік, аналіз і аудит	
Хома Д.М. УНІФІКАЦІЯ ОКРЕМИХ ФОРМ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ СКЛАДАННЯ.....	209
Копилюк О.І., Колодійчук А.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СТРУКТУРИ, ЗАВДАНЬ І ФУНКЦІЙ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ.....	214
Олійник Т.О., Кабасіна Я.С. ПРАВИЛА «ІНКОТЕРМС-2010»: АНАЛІЗ ЗМІН.....	219
Завадська Н.О. ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ.....	223
Вакун О.В. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	226
VII. Менеджмент, маркетинг, підприємництво	
Мельникович О.М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕКЛАМНОЇ ГАЛУЗІ.....	234
Свиноус І.В. СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ ЗВ'ЯЗКІВ В ТВАРИНИЦЬКІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	239
Козак Л.В. ОЦІНКА ПОТРЕБ СПОЖИВАЧІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ.....	244
Заячківська Г.А. МЕХАНІЗМ ПОГОДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	247
Паска І.М. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ОПТОВИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКАХ.....	252
Радько В.І. СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	256
Гречаник Н.Ю., Стельмашук Н.А. СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	259
Баранцева С.М., Моспан В.В. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБґРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ «МОТИВАЦІЯ» ТА «СТИМУЛЮВАННЯ».....	265
Мульська О.П. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ ПРОТИДІЇ ВИКОРИСТАННЮ ДИТЯЧОЇ ПРАЦІ.....	269
Прокопчук Л.М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ.....	273
Ружинська Н.О. ОСОБЛИВОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА.....	278
Стебляно-Авраменко М.С. ОПТИМІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ АТМОСФЕРИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЯХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	282
VIII. Фінансово-кредитна система	
Непочатенко О.О., Боровик П.М., Павлійчук Л.В. МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІВНЮВАННЯ ДОХОДНОЇ СПРОМОЖНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	287
Очеретько Л.М., Кузнецова В.Б. НЕДОЛІКИ ПДВ З ПРИЙНЯТТЯМ НОВОГО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ І МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	291
Андрющенко І.Є. ЦІНОВИЙ ШОК, ЯК НЕГАТИВНА ДІЯ НА БАНКІВСЬКУ ЕКОНОМІКУ.....	293
Мацола С.М. ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ.....	297
Запаранюк Т.В. ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК ЯК ГОЛОВНИЙ РИНКОВИЙ ІНСТИТУТ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ	301
Руденко С.М. ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ.....	305
Іванович І.Ю., Власюк О.В. СПЕЦІАЛЬНІ ПОДАТКОВІ РЕЖИМИ: СТИМУЛЮЮЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ФІСКАЛЬНІ ЗАГРОЗИ.....	310
Гончаренко А.І. СПОРТИВНЕ СПОНСОРСТВО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИТЯЧО-ЮНАЦЬКИХ СПОРТИВНИХ ШКІЛ.....	314
Свірський В.С. ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ: ІНСТИТУЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД.....	317
Олійник Г.І. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	321
Федоронько Н.І. ПРИОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПРИЙНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ.....	326
Сосновская О.А. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГИБКОСТЬЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕКТОРА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ.....	330
Хроніка подій. Повідомлення.....	338

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 631.1.16.158

*Чикуркова А.Д.,
д.е.н., в.о. професора, завідувач кафедри
менеджменту організацій і адміністрування,
Подільський державний аграрно-технічний університет*

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ

Постановка проблеми. У ринковій економіці підвищення продуктивності праці - основний чинник вирішення економічних проблем підприємства. Зміна співвідношення між затратами робочого часу і кількістю виробленої продукції характеризує рух продуктивності праці. Рівень і динаміка продуктивності праці визначаються складною взаємодією чинників: матеріально-технічних, організаційних, економічних, соціальних, природно-кліматичних, структурних. Продуктивність праці є важливим трудовим показником. Від її рівня і динаміки залежать чисельність працівників, рівень і фонд оплати праці, обсяг випуску продукції тощо. Тому планування персоналу, розробка системи мотивації до праці ґрунтуються на дослідженнях продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження рівня продуктивності праці, пошук джерел її зростання, а також розробка комплексу заходів щодо покращення використання персоналу на аграрних підприємствах висвітлюються у працях багатьох вітчизняних вчених-економістів, зокрема В. Андрійчука, Д. Богині, В. Вітвіцького, О. Грішної, С. Гудзинського, В. Дієсперова, Д. Доманчука, Ю. Краснова, Г. Купалової, І. Лотоцького, С. Лучик, М. Маліка, В. Нелепа, В. Рябокона, П. Саблука, О. Шкільова, О. Шпикуляка, К. Якуби та ін. Поряд з цим, питання удосконалення методології дослідження продуктивності праці персоналу аграрних підприємств є особливо актуальними і вимагають подальшого опрацювання.

Метою аналізу продуктивності праці є оцінка рівня і динаміки планових і фактичних показників, виконання плану з виробітку на одного працюючого і на одного робітника, а також визначення зміни виробітку порівняно з попереднім періодом, установлення частки приросту випущеної продукції у результаті підвищення продуктивності праці тощо. У процесі аналізу виявляються резерви можливого підвищення продуктивності праці в плановому періоді. Тому розробка плану заходів, спрямованих на використання виявлених резервів, має вирішальне значення для виконання плану підвищення продуктивності праці. Успіх залежить від того, наскільки забезпечено його виконання необхідними ресурсами, які намічені виконавці, строки виконання тощо [1, с. 285].

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методологічних засад аналізу продуктивності праці персоналу аграрних підприємств, що інтегрується у загальний процес стратегічного управління персоналом і сприяє підвищенню ефективності використання трудових ресурсів, подальшому розвитку й зростанню прибутковості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найважливіших аспектів вивчення використання робочої сили є аналіз результативності праці в процесі виробництва товарів і послуг: вимірювання рівня динаміки продуктивності праці, вивчення чинників зростання продуктивності праці. Ріст виробництва сільськогосподарської продукції має великий вплив на зростання продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах, що і видно з даних табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать, що у 2010 р. продуктивність праці в цілому по сільськогосподарських підприємствах України зросла порівняно з 2005 р. на 29932,3 грн., або на 88,7%; у рослинництві - на 19235,0 грн., або на 57,2%, а у тваринництві - на 55574,4 грн., або на 163,9%. Тобто слід відмітити, що спостерігається стійка тенденція росту продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах, а саме в цілому по сільськогосподарському виробництву ріст становить 1,9 рази; у рослинництві - 1,6 рази, а у тваринництві - 2,6 рази.

Аналіз рівня продуктивності праці в розрізі регіонів України (табл. 2) показав, що п'ять регіонів України належать до першої групи, де валової продукції на одного зайнятого у сільськогосподарському виробництві вироблено менше 45000 грн.; у другій групі, куди входить Автономна республіка Крим і п'ять областей, питомих виробництво продукції становило в межах 45000,1-55000 грн.; у третій групі (6 регіонів) цей показник становить в межах 55000,1-65000 грн.; в четвертій групі - 65000,1-75000 грн., а в п'ятій групі понад 75000 грн. В цілому із ростом продуктивності

праці спостерігається і ріст заробітної плати, в четвертій і п'ятій групі регіонів її розмір становив відповідно 1084,4 і 1134,0 грн., що відповідно на 273,0 і 322,6 грн. більше, ніж в першій групі (табл. 3).

Таблиця 1

Динаміка вартісних показників продуктивності праці в цілому по сільськогосподарських підприємствах України

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. у % 2005 р.
Виробництво валової продукції сільського господарства на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві у порівняних цінах 2005 р., грн.	33736,1	39385,7	42171,0	60095,5	62452,0	63668,4	188,7
у т.ч.: у рослинництві	33644,3	38590,0	36937,1	57978,0	55475,0	52879,3	157,2
у тваринництві	33902,5	40799,2	52583,8	64941,3	78794,1	89476,9	263,9

Джерело : [2, с. 49; 3, с. 50].

Таблиця 2

Групування регіонів України за рівнем продуктивності праці (2010 р.)*

Показник	I група	II група	III група	IV група	V група
Виробництво сільськогосподарської продукції на одного зайнятого у сільськогосподарському виробництві, грн.	До 45000	45000,1-55000	55000,1-65000	65000,1-75000	Більше 75000
Регіони, які входять у групу	Волинська, Закарпатська, Житомирська, Рівненська, Чернігівська	Автономна республіка Крим, Донецька, Миколаївська, Одеська, Хмельницька, Чернівецька	Вінницька, Запорізька, Івано-Франківська, Сумська, Тернопільська, Львівська	Кіровоградська, Луганська, Полтавська, Харківська, Херсонська	Дніпропетровська, Київська, Черкаська

*Розроблено автором за даними Державного комітету статистики України.

Таблиця 3

Продуктивність праці та рівень виробництва в регіонах України (2010 р.)*

Виробництво сільськогосподарської продукції на одного зайнятого у сільськогосподарському виробництві, грн.	Кількість регіонів	В середньому по групі			
		Продуктивність праці, грн	Середньомісячна заробітна плата найманих працівників у сільському господарстві та пов'язаних з ним послуг, грн.	Виробництво валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.	Рівень рентабельності, %
I До 45000	5	35334,7	811,4	169,1	4,3
II 45000,1-55000	6	50346,3	1024,5	74,4	16,5
III 55000,1-65000	6	58488,0	1023,5	295,5	14,4
IV 65000,1-75000	5	67992,8	1084,4	242,4	13,4
V Більше 75000	3	88651,7	1134,0	389,6	14,8

*Розраховано автором за даними Державного комітету статистики України.

Також виробництво валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь в п'ятій групі регіонів більше, ніж в першій на 220,5 тис. грн., або на 130,4%. Рівень рентабельності в п'ятій групі регіонів більше, ніж в першій на 10,5 п.п.

Майже половина областей України, в основному на сході і заході, мають ще занадто малий показник виробництва сільськогосподарської продукції на одного зайнятого у сільськогосподарському виробництві за досліджуваний період, що гальмує розвиток галузі загалом по країні. Такий стан сільськогосподарського виробництва можна пояснити об'єктивними та суб'єктивними причинами.

Так, на сході здебільшого розвинута промисловість, яка традиційно є більше організаційно та інвестиційно забезпеченою. Крім того, посушливі погодні-кліматичні умови, які спостерігаються в південних регіонах в останні роки, значно знизили урожайність сільськогосподарських культур. На заході несприятливі погодні умови (щорічні повені, надмірна вологість) також завдали великої шкоди сільському господарству [4, с. 150].

До об'єктивних причин також можна віднести загальне зниження економічного розвитку, і передусім у згаданих регіонах. Певною мірою вплинула і неефективність поширених форм господарювання. Значна частка фермерських та особистих селянських господарств з різних причин (диспаритет цін, великі відсотки за кредити, неврожайні посушливі роки тощо) збанкрутували.

Основною суб'єктивною причиною можна вважати неефективну цінову політику, яка більш ніж за десятиріччя призвела до порушення напрацьованої за багато років системи розміщення виробництва основних видів продукції як рослинництва, так і тваринництва. Наприклад, у східних областях традиційно вирощували зернові культури, гібридну кукурудзу, соняшник та інші культури, притаманні для степової зони. Однак диспаритет цін, дуже низькі закупівельні ціни на зерно, які не відшкодовують навіть прямі витрати на його виробництво, змушували сільськогосподарські підприємства йти на бартерні операції або реалізувати продукцію на не вигідних для себе умовах. Тому за останні роки, на жаль, у східних регіонах почали вирощувати навіть цукрові буряки, які дають тут низьку урожайність. На шкоду системі землеробства набуло поширення виділення площ під соняшник і скорочення їх під кормовим клином. Усе це призвело до порушення вимог сівозмін та зниження урожайності майже всіх сільськогосподарських культур, погіршення кормової бази, а тому і скорочення поголів'я усіх видів тварин та зниження їх продуктивності. Усе це в сукупності призвело до падіння виробництва сільськогосподарської продукції загалом по галузі.

Одержані показники виробництва сільськогосподарської продукції та продуктивності праці переконують, що найважливіший процес їх підвищення не може забезпечуватися автоматично й відбувається за рахунок кількості та якості вкладеної праці, її інтенсивності, розвитку продуктивних сил, удосконалення технологій, застосування прогресивних форм і систем організації праці та матеріального заохочення тощо [5, с. 41].

Отже, аналіз даних у наведених вище таблицях свідчить, що зі зниженням продуктивності праці погіршується економічні показники в сільському господарстві, що вказує на необхідність нагального підвищення її рівня. Інакше держава приречена на самопроїдання національного доходу та подальше посилення кризового стану. Тому на всіх рівнях економіки виникає необхідність розробки системи мотивації, регуляторами якої є інтереси, стимули, потреби, раціональна організація праці та виробництва, й будується вона в головному напрямі - забезпечення зростання продуктивності праці, що надалі дає зростання внутрішнього валового продукту [7, с. 28].

Для дослідження тенденцій і виявлення резервів росту продуктивності праці використовують різноманітні методи економічних досліджень, серед яких вагоме місце займає метод кореляційно-регресійного аналізу. За допомогою кореляційно-регресійного методу взаємозв'язок між явищами фіксують аналітично у вигляді математичних виразів, які відображають взаємозв'язки факторних і результативних ознак [6, с. 37]. Для інтерактивної обробки даних по СТзОВ ВФ «Гуменецьке» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області нами був використаний пакет аналізу MS Excel. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу нами встановлено характер і ступінь залежності між рівнем продуктивності праці та факторами, що впливають на її величину. Нами виявлено за допомогою кореляційного аналізу вплив на результативну ознаку (y) - фактичний змінний виробіток - двох факторних ознак (x_1 , x_2) - кваліфікації і стажу роботи працівника (табл. 4).

Визначивши вид математичної залежності, яка в нашому випадку є лінійною функцією, обчислимо її параметри та статистичні характеристики. Після проведення розрахунків рівняння множинної регресії отримало вигляд:

$$y = 3,95 + 0,2119x_1 + 0,0454x_2 \quad (1)$$

Розглянута вище множинна регресійна модель вказує на те, що в досліджуваних об'єктах підвищення рівня факторних ознак (x_1 , x_2) на одиницю зумовлює збільшення результативної ознаки (y) в середньому відповідно на 0,2119 і 0,0454 одиниць. Коефіцієнт множинної кореляції характеризує ступінь тісноти зв'язку між залежною змінною та кількома незалежними змінними. По досліджуваних нами об'єктах коефіцієнт множинної кореляції (R) дорівнює 0,925, який свідчить про те, що ступінь тісноти зв'язку між досліджуваними ознаками є значним. Це свідчить про тісний зв'язок між кваліфікацією робітників, стажем роботи і змінним виробітком.

Таблиця 4

**Залежність виробітку працівника від кваліфікації і досвіду роботи
 (оранка на зяб на глибину 20-22 см агрегатом Т-150+ПЛН-5-35) у СТЗОВ ВФ «Гуменецьке»
 Кам'янець-Подільського району Хмельницької області**

Табельний номер працівника	Фактичний змінний виробіток, у, га	Тарифний розряд, x_1	Стаж роботи, років, x_2	x_1^2	x_1x_2	yx_1	x_2^2	yx_2	y^2
1	5,2	5	3	25	15	26	9	15,6	27,04
2	4,8	4	2	16	8	19,2	4	9,6	23,04
3	5,3	5	4	25	20	26,5	16	21,2	28,09
4	5	3	10	9	30	15	100	50	25
5	6	6	18	36	108	36	324	108	36
6	5,5	4	15	16	60	22	225	82,5	30,25
7	5,2	3	4	9	12	15,6	16	20,8	27,04
8	5	4	6	16	24	20	36	30	25
9	4,5	3	2	9	6	13,5	4	9	20,25
10	4,5	3	1	9	3	13,5	1	4,5	20,25
Σ	51	42	65	170	286	207,3	735	351,2	261,96

Джерело : власні розрахунки автора.

За допомогою кореляційного аналізу можна визначити не лише ступінь інтенсивності зв'язку між складними економічними явищами, а й окремий вплив факторів, що зумовлюють прояв цих зв'язків, їх розвиток. Одиницею виміру одночасного впливу, зумовленого варіацією всіх досліджуваних факторів, є коефіцієнт множинної детермінації (D_2). Він являє собою квадрат коефіцієнта множинної кореляції і вимірюється у відсотках:

$$D_2 = R^2 \times 100 = 0,925^2 \times 100 = 85,69 \% \quad (2)$$

З цього можна зробити висновок, що варіація продуктивності праці на 14,31% обумовлена змінами досліджуваних факторних ознак.

Оцінка достовірності значення множинного коефіцієнта кореляції і, відповідно, кореляційного рівняння в цілому здійснюється за допомогою критерію Фішера (F-критерію). Фактичне значення F-критерію дорівнює 3,1 і перевищує його табличне значення ($F_m = 2,29$). Тому можна сказати, що значення множинного коефіцієнта кореляції досить достовірне.

В умовах ринкової економіки все більшого значення набувають розробка й впровадження цільових програм управління продуктивністю праці. Успішна реалізація цільових програм управління продуктивністю праці значною мірою обумовлена якістю процесу планування на ранніх стадіях розроблення програм. Цілями програми виступають: ефективне використання робочої сили; мінімізація втрат виробництва; створення ефективної системи вимірювання продуктивності праці, тобто визначення межі і показників цілей цієї системи. Кожен підхід щодо підвищення продуктивності праці охоплює: організаційні форми підвищення продуктивності праці; сфери підвищення продуктивності праці; засоби і методи підвищення продуктивності праці [8, с. 130].

Вважаємо, що складовими елементами процесу стратегічного управління підвищенням продуктивності праці повинні бути такі заходи:

— оцінювання й аналіз організаційної системи, для якої розробляється цільова програма. При цьому необхідно визначити внутрішні можливості підприємства. Виявити слабкі і сильні сторони підприємства, ураховуючи передбачувані стратегічні зміни ринкового середовища;

— оцінювання зовнішніх умов діяльності організаційної системи, які можуть вплинути на проектування і складання цільової програми;

— стратегічне планування. На цьому етапі забезпечується узгодження цілей, завдань стратегічного управління продуктивністю праці на період 5-10 років. Доцільно виділити першочергові завдання, важливі для подальшого розвитку підприємства;

— розробка критеріїв результативності програми. Необхідно визначити конкретні вимірники, критерії, нормативи, за якими необхідно оцінювати заходи щодо управління продуктивністю;

— виявлення й аналіз резервів підвищення продуктивності праці;

— визначення всіх матеріальних, особистісних і організаційних засобів стратегічного розвитку підприємства;

— розробка проекту, що передбачає послідовність виконання робіт, оцінювання витрат, функції виконавців, питання управління проектом, аналіз витрат і фінансових результатів;

- розробка планових заходів щодо подальшого підвищення продуктивності праці;
- розробка ефективної системи мотивації і матеріального стимулювання досягнення запланованих показників продуктивності праці;
- узагальнення результатів планування в єдиний стратегічний план;
- підбір і розташування персоналу для реалізації стратегічних заходів підвищення продуктивності;
- контроль за реалізацією стратегічних заходів і регулювання їх виконання.

Висновки з проведеного дослідження. Сутністю управління продуктивністю праці є створення умов для її зростання. Водночас підвищення продуктивності представляє собою процес змін в економіці. В умовах ринкової економіки все більшого значення набувають розроблення й упровадження цільових програм управління продуктивністю праці. Успішна реалізація цільових програм управління продуктивністю праці значною мірою обумовлена якістю процесу планування на ранніх стадіях розроблення програм.

Отже, вважаємо, що запропоновані заходи будуть сприяти як зростанню продуктивності, так і підвищенню ефективності діяльності аграрних підприємств в цілому. Орієнтація на досягнення найвищих кінцевих результатів слугує найбільш оптимальним стилем створення системи управління продуктивністю й оперування нею.

Бібліографічний список

1. Чикуркова А. Д. Стратегія управління персоналом в аграрному секторі економіки : [монографія] / А. Д. Чикуркова. - Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д. Г., 2010. - 428 с.
2. Сільське господарство України за 2006 р. : [стат. щорічник]. - К. : Держкомстат України, 2007. - 336 с.
3. Сільське господарство України за 2010 р. : [стат. щорічник]. - К. : Держкомстат України, 2011. — 384 с.
4. Жибак М. М. Використання трудового потенціалу села в областях західного регіону / М. М. Жибак // Економіка АПК. - 2009. - № 7. - С. 147-152.
5. Олійник Т. Удосконалення вартісних показників продуктивності сільськогосподарської праці / Т. Олійник // Україна: аспекти праці. - 2008. - № 1. - С. 40-44.
6. Конет І. М. Елементи математичної статистики / І. М. Конет, А. І. Юрчик. - Кам'янець-Подільський, 1998. - 90 с.
7. Кадрове забезпечення АПК / [Царенко О. М., Мельник С. І., Михайлова Л. І., Турчина С. Г.]. – Суми : Козацький вал, 2003. - 70 с.
8. Ахметова И. А. Интенсивность труда в нормировании трудовых процессов / И. А. Ахметова // Известия Академии труда и занятости. -2003. - № 3-4. - С. 127-131.

Анотація

Обґрунтовані методологічні засади аналізу продуктивності праці персоналу аграрних підприємств. Здійснено аналіз рівня продуктивності праці на аграрних підприємствах. Визначено вплив факторів на продуктивність праці працівників на механізованих роботах в рослинництві. Проаналізовані складові елементи процесу стратегічного управління підвищенням продуктивності праці персоналу аграрних підприємств.

Ключові слова: продуктивність праці, персонал, стратегічне управління.

Аннотация

Обоснованы методологические основы анализа производительности труда персонала аграрных предприятий. Осуществлен анализ уровня производительности труда на аграрных предприятиях. Определено влияние факторов на производительность труда работников на механизированных работах в растениеводстве. Проанализированы составляющие элементы процесса стратегического управления повышением производительности труда персонала аграрных предприятий.

Ключевые слова: производительность труда, персонал, стратегическое управление.

Annotation

The methodological framework for analyzing the productivity of the personnel of agricultural enterprises. The analysis of the level of productivity of agricultural enterprises. The influence factors on the productivity of workers in mechanized work in the plant. The analyzed elements of the strategic management increases staff productivity of agricultural enterprises.

Key words: productivity, personnel, strategic management.

УДК 338.45:330.341.1(477)

Маслак О.І.,
д.е.н., завідувач кафедри економіки,
Кременчуцький національний університет
ім. Михайла Остроградського,
Шевчук О.І.,
к.е.н., науковий співробітник відділу регіональної
економічної політики,
Інститут регіональних досліджень НАН України (м. Львів)

СТРАТЕГІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Актуальність обґрунтування стратегії диверсифікації інноваційного розвитку промисловості важко переоцінити. Від розв'язання цього завдання залежить чи буде Україна передовою промислово-технологічно розвинутою державою, чи скотиться на найнижчий щабель рівня розвитку, перетворившись на сировинний придаток інших держав світу. Ось чому дослідження в руслі цієї проблематики є актуальними, що безумовно актуалізує і тему цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання інноваційного розвитку промисловості займалися такі вчені, як: Бойко О. М. [1]; Волков О. І., Денисенко М. П., Гречан А. П., Пашутинська Н. О. [6], Геєць В. М. [3], Черемисова Т. А. [10], Федулова Л. І, Шипуліна Ю. С. та ін. Але, незважаючи на величезну кількість наукових робіт, питання, що стосуються перспектив та проблем інноваційного розвитку промислових підприємств, розглянуто не досить глибоко, поверхнево. Особливо це стосується диверсифікації інноваційного розвитку промисловості.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування необхідності диверсифікації інноваційного розвитку промисловості та окреслення підходів до розробки її стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність диверсифікації інноваційного розвитку промисловості обумовлена тим, що на сьогоднішній день технологічна структура промисловості не відповідає сучасним вимогам, тому просте її відтворення не зможе забезпечити Україні економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності виробництва. Структурні деформації зумовлені перш за все значною часткою енергоємних галузей, зокрема металургії, паливної і хімічної промисловості. Зберігається також і тенденція високого рівня витратності промислового виробництва та низького рівня його інноваційності.

Структурні зрушення в промисловості повинні бути спрямовані на вдосконалення пропорцій промислового виробництва та формування структури випуску промислової продукції, яка відповідає потребам внутрішнього ринку та збалансуванню виробничих потужностей промисловості. Їх необхідно здійснювати за рахунок стимулювання інноваційного розвитку галузей не нижче четвертого технологічного укладу, формування інноваційно орієнтованих галузей для виробництва нових та суттєво поліпшених видів промислової продукції на основі енергоефективних технологій та обладнання, розширення асортименту промислової продукції, особливо в галузях, які формують пропозицію споживчого ринку.

Так, більш як 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси. Частка продукції соціальної орієнтації знаходиться на рівні 1/5 загального обсягу промислового виробництва і має тенденцію до зниження. Сировинна спрямованість виробничої структури, яка розрахована переважно на потреби експорту, робить промисловість і економіку в цілому надзвичайно залежними від кон'юнктури зовнішнього ринку, стримує розвиток внутрішнього ринку та знижує національні можливості розвитку економіки, призводить до нераціонального використання природних ресурсів.

На сьогоднішній день в українській промисловості домінуючими є виробництва третього та четвертого технологічних укладів (питома вага яких становить близько 80 %), в основі яких – металургійна, хімічна та легка промисловість, ПЕК, більшість галузей машинобудування. Основою п'ятого (6-8% загального обсягу виробництва по регіонах) та шостого технологічних укладів (1-3%) – електронна промисловість, обчислювальна, волоконно-оптична техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, інформаційні послуги, біотехнології. Високотехнологічні галузі 5-го та 6-го технологічних укладів розташовані в основному у Київській, Харківській та Львівській областях. Нераціональною також є і структура товарного експорту, в якій частка готових виробів становить 30-35 %, частка сировини та напівфабрикатів – 65-70 % (у світовому експорті товарів готові вироби займають 77,5 %, сировина та напівфабрикати – лише 12,5 %) [5, с. 33]. Слід зазначити, що відмічені тенденції не означають необхідність повного скорочення виробництва сировинних галузей, а потребують створення необхідних передумов для динамічнішого зростання виробництва і експорту високотехнологічної продукції.

Вкрай загострилася проблема технологічного стану промисловості. Високий ступінь зношеності основних фондів на більшості підприємствах не дозволяє витримувати конкуренцію національним товаровиробникам із західними виробниками по якості більшості випущеної продукції навіть на внутрішньому ринку. Тому важливим завданням, що стоїть перед українською промисловістю, є її модернізація та пошук шляхів підвищення ефективності виробництва. Основою його вирішення є інтенсифікація технологічних і продуктових інновацій в процесі диверсифікації виробництва.

Освоєння нових технологій є основою ринкової конкуренції, основним засобом підвищення ефективності виробництва і поліпшення якості товарів. Наразі в Україні склалася інша ситуація. В умовах відсутності фінансових коштів підприємства скорочують обсяги виробництва наукоємної продукції, віддаючи перевагу виробництву технічно простої та дешевої. Знижуються обсяги виробництва продукції – електронної промисловості, обчислювальної, оптико-волоконної техніки, програмного забезпечення, телекомунікацій.

Впродовж останнього часу, і сьогодні, в Україні переважає один напрям інноваційної діяльності – впровадження нових технологічних засобів з метою розширення асортименту продукції, а створення нових технологій підприємства вважають другорядним. Це приводить до негативних наслідків, а саме до зменшення перспективних інноваційних розробок падіння їх якості та рівня новизни, до порушення пропорцій наявного науково-технічного потенціалу у промисловості, а також недостатнього рівня інноваційності суб'єктів господарювання. Слід також відзначити, що при придбанні науково-технічних досягнень у вигляді ліцензій на використання об'єктів промислової власності українські товаровиробники надають перевагу вітчизняним розробкам, що пояснюється їх нижчою вартістю.

Важливого значення має також і розвиток найважливіших базових комплексних технологій (макротехнологій), що мають суттєвий вплив на підвищення ефективності виробництва, якості продукції, підвищення експортного потенціалу і забезпечують перехід до нового технологічного укладу (конструювання виробів з композитів, високоефективне розділення сумішей, технології речовин з особливими і аномальними властивостями, нанотехнології) [4].

Одним з пріоритетів диверсифікації інноваційного розвитку є зменшення питомої ваги енергоємних галузей промисловості за рахунок розвитку наукомістких галузей і виробництв з низькою енергоємністю та матеріаломісткістю. Тобто фактор енергозбереження є одним із визначальних, оскільки від його рівня залежить ефективність функціонування та конкурентоспроможність промисловості.

Так, за останні роки зниження енергоємності виробництва забезпечувалося здебільшого за рахунок впливу структурного фактора. Відзначимо, що за цей період часу частка енерговитрат у собівартості продукції зменшувалася пропорційно до зростання обсягів виробництва, внаслідок чого динаміка зростання випуску продукції перевищувала динаміку споживання енергоресурсів. Для збереження існуючих темпів зниження енергоємності виробництва (4-6% щороку) необхідно невідкладно задіяти технологічний фактор потенціалу енергозбереження [11].

Найбільш ефективними і масштабними напрямками енергозбереження є:

- впровадження нових енергозберігаючих технологій та обладнання;
- удосконалення існуючих технологій та обладнання;
- скорочення втрат енергоресурсів;
- підвищення якості продукції, вдосконалення та скорочення втрат сировини та матеріалів;
- заміщення і вибір найбільш ефективних енергоносіїв.

У зв'язку із цим важливого значення набувають питання, пов'язані з впровадженням енергоефективних технологій та обладнання у всіх галузях національної економіки (загальна кількість впроваджених у виробництво енергозберігаючих проектів дуже незначна). Підвищення цін на енергоносії робить неможливим ефективність функціонування та розвиток багатьох підприємств без суттєвих навантажень, які були б спрямовані на зниження енергетичних витрат в собівартості продукції і забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів.

Основою зниження енергоємності продукції в усіх галузях економіки є формування ефективно діючої системи державного управління сферою енергозбереження. Це дозволить, в першу чергу, удосконалити структуру кінцевого споживання енергоресурсів шляхом заміщення дефіцитних видів палива з одночасним підвищенням ефективності виробництва.

Одночасно з цим, необхідно нарощувати темпи впровадження енергоефективних технологій, які сприятимуть зменшенню потреби в енергоносіях в розрахунку на одиницю кінцевої продукції. Для цього потрібно, по-перше, провести аудит розробок вітчизняних вчених і прийняти на державному рівні рішення з їх підтримки і широкомасштабного впровадження, а, по-друге, системно вести пошук найбільш ефективних закордонних розробок. Значну увагу слід приділити залученню до енергобалансу вторинних ресурсів та місцевих джерел енергії [11].

Розв'язати дану проблему можна на основі застосування економічних механізмів стимулювання – здешевлення кредитів, пільг по сплаті ПДВ, звільнення від оподаткування частини прибутку, отриманого за рахунок впровадження енергоефективних та енергозберігаючих технологій, звільнення від сплати ввізного

мита за матеріали, устаткування та комплектуючі, що ввозяться на територію України і використовуються для виробництва устаткування, яке працює на нетрадиційних джерелах енергії.

На сьогоднішній день несприятлива ситуація склалася в паливній, чорній та кольоровій металургії, хімічній і нафтохімічній промисловості, що обумовлено зниженням попиту на їх продукцію, насамперед, на зовнішньому ринку, через технологічну відсталість виробництв порівняно із закордонними підприємствами даних галузей.

Розвиток машинобудування має важливе значення для технічного переоснащення всіх галузей промисловості, тому слід збільшувати його частку в загальній структурі промисловості, однак лише за рахунок підвищення рівня його інноваційності. На жаль, у структурі машинобудування частка наукоємної продукції постійно знижується. В результаті це призведе до вирішення внутрішніх проблем за рахунок закупівлі техніки і технологій, потрапляючи при цьому в тривалу технологічну залежність від зовнішніх джерел [9, с. 160].

Стратегічними напрямками розвитку машинобудування має бути виробництво складної побутової техніки, а також техніки і обладнання для забезпечення інноваційного оновлення всіх інших галузей економіки, в першу чергу, агропромислового виробництва, металургійної, паливно-енергетичної та нафтохімічної промисловості.

Пріоритетними галузями, які визначають рівень технологічності машинобудування є: ракетно-космічна та авіаційна галузі, суднобудування, автомобілебудування, сільськогосподарське машинобудування, виробництво технічних засобів для впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, виготовлення технологічного обладнання для модернізації галузей промисловості.

Основою диверсифікації інноваційного розвитку промисловості є також підвищення ефективності виробництва металургійної, хімічної промисловості та проведення ними активної політики імпортозаміщення.

Розвиток гірничо-металургійної промисловості слід здійснювати шляхом її техніко-технологічного переоснащення на базі ресурсозберігаючих екологічно чистих технологій. Значну увагу слід приділяти освоєнню випуску нових видів металургійної продукції. У металургії слід забезпечити інтенсивний розвиток порошкової та кольорової металургії, зокрема виплавів алюмінієвих і титанових сплавів, впровадження процесів безперервного розливу сталі налагодження випуску автомобільного листа високої якості та корозостійкості сталі для нафтогазопроводів, виробництва високоміцних труб нафтогазового сортаменту. Пріоритетом її розвитку є технологічне переоснащення основних процесів металургійної переробки на базі ресурсозберігаючих екологічно чистих технологій.

Слід створювати умови для диверсифікації виробництва та оптимізації його структури за рахунок збільшення номенклатури нових асортиментів, в тому числі: електроплавильного виробництва сталі, виробництва спеціальних сталей і сплавів, титанових сплавів та прокату, алюмінієвої фольги, створення нових видів цирконієвої продукції підвищеного попиту, зокрема, для енергоустановок з прямим перетворенням енергії палива в електричну, розширення випуску економічних видів прокату і труб з антикорозійним покриттям, каліброваного прокату, гнутих профілів тощо. Основний акцент в розвитку галузей важкої промисловості має бути зроблено не на нарощуванні кількісних показників, а на якості продукції на основі переходу на інноваційні технології. [7, с. 779]. Тобто лише на основі інноваційної диверсифікації слід здійснювати реструктуризацію вугільної, хімічної промисловості та енергетики.

Трансформації в нафтохімічній промисловості мають бути спрямовані на збільшення частки наукоємних і високотехнологічних хімічних виробництв та технологічне оновлення виробництв базових видів хімічної продукції. В харчовій промисловості слід нарощувати використання вискоефективних біотехнологій.

Стратегічним пріоритетом розвитку легкої промисловості має стати істотне зростання обсягів виробництва з орієнтацією на вітчизняного споживача за рахунок впорядкування сировинної бази і посилення захисту вітчизняного товаровиробника. В галузях деревообробної промисловості слід вжити заходи для забезпечення їх конкурентоспроможності за рахунок оновлення основних виробничих фондів та впровадження сучасних організаційних форм ведення бізнесу [8].

Таким чином, диверсифікація інноваційного розвитку промисловості сприятиме: оптимізації структури промислового виробництва з посиленням ролі внутрішнього ринку і прискореним розвитком наукоємних і високотехнологічних видів промислової діяльності; інноваційно-технологічній модернізації виробництва із збільшенням частки промислових виробництв новітніх технологічних укладів з поглибленою переробкою та випуском продукції кінцевого споживання; реалізації енергозберігаючої моделі розвитку з розширенням використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, диверсифікації енергопостачання та формуванню ефективної структури енергогенеруючих потужностей, впровадженню екологічно безпечних технологічних процесів.

Наголосимо, що для забезпечення диверсифікації інноваційного розвитку промисловості процес поширення інновацій від централізованого має перейти до локального, коли окремі регіони, завдяки локальним інноваційним процесам, перетворюються на «точки інноваційного зростання» національної економіки. Втім, міжнародна практика свідчить, що жодний вдалий приклад регіональних інновацій

неможливий без відповідної державної підтримки на місцевому, регіональному та загальнонаціональному рівні.

Для успішної диверсифікації інноваційного розвитку промисловості необхідна державна підтримка пріоритетних галузей у відповідності з принципами рівних умов конкуренції для всіх учасників ринку. З метою активізації інноваційної діяльності, використання внутрішнього організаційного потенціалу промислових підприємств в умовах диверсифікації їх діяльності, створення умов для розвитку всіх галузей промисловості територій на основі розповсюдження і реалізації нововведень з'явилася потреба в розробці і проведенні організаційно-інноваційних стратегій.

Висновки з проведеного дослідження. При формуванні державної промислово-інноваційної політики необхідно чітко усвідомити, що формування структури промисловості в колишньому вигляді неможливе та економічно недоцільне. Потрібна чітка регіональна промислова політика, що передбачатиме комплекс заходів щодо стимулювання просування регіональних товарів на внутрішній та зовнішній ринок, підтримку промислового експорту та протекціоністський захист місцевих товаровиробників, гнучке регулювання цін і тарифів на послуги природних монополій та інше.

В регіонах має бути враховано місцеву специфіку: оцінені науково-технічні, фінансово-економічні, виробничі, соціальні та освітні можливості для підтримки інноваційного розвитку, вивчено потреби підприємств у технологічних інноваціях та наявний потенціал для їх створення. Це забезпечить керованість процесу, підвищить рівень інноваційної діяльності, юридично закріпить інноваційний напрямок розвитку регіону. Складання аналогічних програм давно стало нормою в ЄС. Зараз вони розроблені та діють майже в 100 європейських регіонах, а їх головними напрямками є ІТ, біотехнології, нанотехнології, нові матеріали та енергетичні технології.

Пошук стратегії диверсифікації інноваційного розвитку повинен дати визначення напрямку оновлення наявного виробничого потенціалу, проведення структурних змін в промисловості, заснованих на зниженні витрат виробництва, з метою вибору найбільш вигідного варіанту для розвитку галузей з урахуванням реальної законодавчої бази у галузі підприємництва. Сьогодні важливі не стільки ресурси, якими володіє регіон, скільки здібності регіональної влади та бізнесу у відповідь на виклики ринку швидко адаптувати наявні ресурси, а також розвивати та створювати інноваційно нові. В умовах домінування приватного бізнесу регіональна адміністрація має можливість впливати на підприємства виключно через створення привабливого бізнес-клімату на своїй території.

Вагомим чинником сприяння інноваційному розвитку є складання державних цільових програм, які повинні підтримувати розвиток та поширення інноваційної діяльності та стимулювати умови її здійснення. Хоча, як свідчить досвід країн ЄС, Японії, Кореї та Китаю, вони не є запорукою ефективності інноваційної діяльності, однак дають можливість скоординувати заходи по інтенсифікації заходів стимулювання інноваційної діяльності, передбачити контроль за витратами коштів [2, с. 8].

Вирішення проблем диверсифікації інноваційного розвитку промисловості неможливе без удосконалення законодавчої бази, механізмів стимулювання важелями податкової, бюджетної, амортизаційної та інвестиційної політики, формування інфраструктури підтримки інновацій у промисловості, забезпечення науково-технічної діяльності кваліфікованими кадрами.

Бібліографічний список

1. Бойко О. М. Інноваційний розвиток промисловості Київської області / О. М. Бойко // Економіка промисловості України : [зб. наук. пр.]. – К. : НАН України, РВПС України, 2006. – С. 160-166.
2. Гальчинский А. Становление инвестиционной модели экономического роста Украины / А. Гальчинский, С. Левочкин // Экономика Украины. – 2004. – № 6. – С. 4-10.
3. Геєць В. М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В. М. Геєць. – К. : Ін-т екон. прогноз. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
4. Денисюк В. Високі технології і високонаукоємні галузі – ключові напрями в інноваційному розвитку / В. Денисюк // Економіст. – 2004. – №5. – С. 76-81.
5. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи : [аналітична доповідь] / [за ред. Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2009. – 52 с.
6. Інноваційний розвиток промисловості України : навч. посібник [для студентів вищих навч. закладів] / [Волков О. І., Денисенко М. П., Гречан А. П., Пашутинська Н. О. ; за ред. О. І. Волкова, М. П. Денисенка]. – К. : КНТ, 2006. – 645 с.
7. Кемічаджи Т. І. Напрями оптимізації державної інноваційно-інвестиційної політики України / Т. І. Кемічаджи // Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : [сб. научных трудов]. – Донецк : ДонНУ, 2008. – С. 777-780.
8. Новицький В. Промисловість: стратегія перетворень / В. Новицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article.jsessionid?>
9. Стаматова Ю. О. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку з урахуванням регіональних особливостей / Ю. О. Стаматова // Економічний простір. – 2009. – № 22/2. – С. 156-164.

10. Черемисова Т. А. Активізація інноваційного розвитку промисловості на засадах лізингу : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / Т. А. Черемисова ; Криворізький технічний університет. – Кривий Ріг, 2005.

11. Шаповал А. І. Еколого-економічні аспекти переходу України до енергозбереження / А. І. Шаповал // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2009. – № 1. – С. 198-205.

Анотація

Обґрунтовується актуальність стратегії диверсифікації інноваційної промисловості України та її регіонів. Відзначається необхідність диверсифікації інноваційного розвитку промисловості. Окреслюються підходи до розробки стратегії її реалізації.

Ключові слова: диверсифікація, інноваційний розвиток промисловості, стратегія.

Аннотация

Обосновывается актуальность стратегии диверсификации инновационной промышленности Украины и ее регионов. Отмечается необходимость диверсификации инновационного развития промышленности. Раскрываются подходы к разработке стратегии ее реализации.

Ключевые слова: диверсификация, инновационное развитие промышленности, стратегия.

Annotation

The urgency of diversification strategy innovation industry of Ukraine and its regions. There is need for diversification of innovative industrial development. Outlined approaches to strategy implementation.

Key words: diversification, innovative development of industry strategy.

УДК 336.108.26:378

**Семів Л.К.,
д.е.н., професор, зав. кафедри,
Семів Р.А.,
к.е.н., доцент,
Львівський інститут банківської справи
Університету банківської справи НБУ**

ЗМІНИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СФЕРИ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ

Постановка проблеми. Прогресивний поступ економічно розвинутих країн світу засвідчує про стійкі позиції п'ятого технологічного укладу та формування відтворювальної системи нового – шостого технологічного укладу, особливістю яких є зростаюча інтелектуалізація виробництва, перехід від індустріальної до постіндустріальної, знаннєвої економіки. В економіці знань домінує сфера послуг і діяльність, пов'язана з інформаційними технологіями, перелік факторів виробництва та ресурсів включено інформацію та знання, які збагачують соціально-трудова сферу новими тенденціями і закономірностями. Пов'язане з цим науково-технологічне вдосконалення виробництва, перехід його на вищий рівень розвитку [1], змінює, якісно оновлює організацію діяльності та праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поява наукової теорії організації праці пов'язується з іменем Ф. Тейлора (понад 100 років тому), яка потім продовжили свій розвиток в концепціях «збагачення праці», «автономних груп», «гуманізації праці», а також у складі більш широких економіко-соціологічних і політико-ідеологічних теорій «демократії в промисловості», «соціальної інтеграції» та ін. Сучасні підручники, монографічні дослідження, дисертаційні роботи розглядають надзвичайно широкий діапазон питань організації праці [2, с. 334-359], але висвітлюють їх переважно з позицій специфіки індустріального типу господарства.

Новітнім аспектам організації праці у XXI ст. присвячені роботи теоретиків постіндустріального суспільства, роботи фундаторів теорії людського капіталу, напрацювання українських вчених з питань побудови інноваційної моделі розвитку.

Головна ідея теоретиків концепції інформаційного суспільства як різновиду теорії постіндустріального суспільства, основу якої сформували праці З. Бжезинського, Д. Белла, О. Тоффлера, полягає в тому, що інформація формує як матеріальне середовище людської

діяльності (через інноваційні технології, комп'ютерні програми, телекомунікації тощо), так і стає основним засобом між особистих взаємовідносин, що революційним чином змінює характер трудової діяльності людини, сприяє вдосконаленню всіх процесів праці тощо.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтувати необхідність оновлення традиційної концепції організації праці в умовах економіки знань; показати взаємозалежність суспільства нового типу та нових підходів до управління персоналом; розкрити особливості розвитку сфери HR-менеджменту під впливом новітніх змін в організації праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Знання, як базовий елемент сучасних перетворень в організації праці в економіці знань, змінює усталені поняття та відносини між поняттями в соціально-трудовій сфері. В інформаційну добу кардинально змінюються форми організації праці, порядок здійснення трудового процесу, взаємозв'язки працівників між собою та із засобами праці. В цьому плані показовою є праця Д. Тапскотта «Електронно-цифрове суспільство», в якій нові аспекти організації праці простежуються через взаємозв'язки у тріаді понять «суспільство нового типу, нове підприємство, нова технологія» [3].

Об'єктивно зміни в організації праці супроводжуються пошуком нових підходів щодо управління людськими ресурсами, напрацюванням нових мотиваторів, здатних підштовхувати людину в процесі трудової діяльності до саморозвитку, опанування нових знань, набуття нових компетенцій. Тому для того, щоб розкрити ознаки сфери HR-менеджменту під впливом змін в організації праці, доповнимо зазначену тріаду ще елементом (поняттям), який розкриває особливості управління персоналом. Такий ракурс дослідження дозволить конкретизувати напрямки розвитку управління людськими ресурсами в залежності від обсягу нарощування нових елементів в організації праці (табл. 1).

Сучасні глобальні тенденції, культурна диверсифікація, яка вимагає взаємного розуміння і спільної роботи культур і субкультур, технологічні зміни, які ускладнюють діяльність організації, соціальні зміни, пов'язані із всіма аспектами функціонування та розвитку найманих працівників, **суттєво модифікують роботу HR-служби** [4]. Працівники відділів з управління людськими ресурсами мають вибирати й використовувати різні HR-інструменти й технології в умовах, коли: відбувається перехід від вузької спеціалізації і обмеженої відповідальності за доручену роботу до широких професійних і посадових обов'язків; сплановане кар'єрне просування заміщається динамічним професійним розвитком; колишня відповідальність менеджерів за розвиток персоналу трансформується у відповідальність працівників за власний розвиток; контроль над проблемами працівників, непрозорість в кадровій роботі поступається створенню можливостей для всебічного професійного зростання кожного працівника, пошуку зворотного зв'язку з ними, до відкритого обговорення рівня компетенцій, вакансій, шляхів їх заповнення [5].

Інноваційна природа сучасних організацій, в яких нововведення – рушійна сила економічної діяльності, формує інноваційний підхід до персоналу, який полягає в наступному: підхід до кожного співробітника як до індивідуальності дозволяє розробляти ефективну систему атестації персоналу, системи мотивації, управління діловою кар'єрою тощо. В компанії формується особлива інноваційна атмосфера, за якої управлінці успішно співпрацюють з персоналом, поважають думки різних працівників тощо.

Відповідно до рівня інноваційності праці HR-менеджера в літературі визначено наступні ключові ролі, які виконують менеджери з персоналу в успішних корпораціях [6]: кадровий стратег (віце-президент з управління персоналом); керівник служби управління персоналом (організатор роботи кадрових підрозділів); кадровий технолог (розробник і реалізатор творчих підходів – керівник служби організаційного розвитку чи розвитку персоналу); кадровий інноватор (керівник, лідер-розробник експериментальних, ініціативних чи пілотажних проектів в практиці кадрового менеджменту); виконавець (спеціаліст, який здійснює оперативну кадрову політику); кадровий консультант (професіонал, який використовує прогностичне бачення шляхів розвитку корпорації, практичні знання в сфері управління людськими ресурсами тощо).

Крім того, сучасні HR-менеджери виконують ролі [7]: 1) захисника співробітників (лояльність до персоналу як до стратегічного ресурсу компанії); 2) експерта в адмініструванні різних процедур і політик, зарплат і систем стимулювання, контрактів і т.д.; 3) стратегічного партнера (орієнтація і максимальна лояльність до команди топ-менеджменту, з якою він себе ідентифікує, чи є одним із її лідерів); 4) професіонала та лідера (орієнтація на лояльність HR-менеджера до професії, частиною якої він є, з якою він себе ідентифікує, відстоює інтереси HR-менеджменту в компанії та на ринку професій). Якщо друга і третя роль у певній мірі реалізується у практиці HR-управління українськими компаніями, перша – частково, то четверта функція перебуває лише у процесі становлення [4].

Новими є такі функції як: управління кадровими ризиками, наприклад, через відмову кваліфікованих працівників організації брати участь у нових проектах, через спротив інноваціям і навіть звільнення. Новим змістом наповнюються і колишні технології управління персоналом: організація найму, відбір персоналу, оцінка, адаптація, навчання, управління кар'єрою, мотивація і організація праці тощо. Проблеми формування творчих колективів віртуальних організацій ускладнюють роботу кадрових агентств, які здійснюють пошук працівників на засадах дистанційної гнучкої зайнятості [8].

Таблиця 1

Дванадцять взаємозв'язаних ознак в системі «нове суспільство, нове управління персоналом»

Ознака	Суспільство	Управління персоналом
1. Орієнтація на знання	Знання – фактор виробництва та важлива складова продукції.	Націленість на пошук нових мотиваторів, здатних посилювати використання інноваційної праці.
2. Цифрова форма представлення даних	Відносини між людьми, реалізацію урядових програм, будь-яку іншу діяльність можна описана за допомогою одиниць та нулів. Це відкриває нові можливості спілкування людей через простір і час.	Використання у процесі навчання, підготовки ІКТ, дистанційного навчання, дистанційного контролю трудової діяльності, дистанційних форм зайнятості.
3. Віртуальна природа	Природа господарської діяльності стає віртуальною.	Віртуальний персонал. Віртуальна служба управління людськими ресурсами. Е-рекрутмент. Онлайнний підбір персоналу.
4. Молекулярна структура	ЗМІ, засоби масового виробництва, єдиного державного апарату замінюються т.зв. «молекулярно-структурованим» середовищем інформації, виробництвом на замовлення, індивідуалізованим управлінням.	Управління людськими ресурсами здійснює безпосередній керівник виробничої структури.
5. Інтеграція. Міжмережева взаємодія	Нове суспільство базується на обчислювальних мережах з глибокими зв'язками всередині організацій та між ними. У всіх видах економічної діяльності набуває поширення інфраструктура всезагального користування.	Питання управління персоналом вирішуються на рівні та між рівнями модульних складових організацій. В питаннях підбору кваліфікованого персоналу використовується інформація соціальних мереж.
6. Усунення посередників	Усунення посередників в господарській діяльності.	Виключення посередників із здійснення функцій управління персоналом.
7. Конвергенція	Конвергенція ключових видів економічної діяльності – комунікацій, ІКТ та інформаційного забезпечення.	Служба управління людськими ресурсами проводить політику скерування посередників (агенти, оптовики, маклери, управлінці середньої ланки тощо) на набуття нових компетенцій.
8. Інноваційна природа	Нововведення – рушійна сила економічної діяльності. Джерело цінностей – людська уява, а не традиційні фактори успіху (доступ до сировини, продуктивність, масштаби, вартість робочої сили).	Посилення інноваційних тенденцій у діяльності служби з управління людськими ресурсами.
9. Трансформація відносин виробник - споживач	Співробітництво людей в Мережі стає частинною міжнародного депозитарію знань.	Формування нових компетенцій, реалізація яких покращує якість товарів і послуг, пропонувані споживачу.
10. Динамізм	Нове суспільство діє в режимі реального часу. Електронна торгівля, електронний зв'язок здійснюються моментально, а не зі швидкістю пошти.	Впровадження в життя концепції організації, яка навчається.
11. Глобальні масштаби	Через отримання знаннями статусу ключового ресурсу економіка стає загальносвітовою, хоча окремі підприємства й продовжують функціонувати на попередніх місцях, регіонах, країнах.	Скорочення кількості служб з управління персоналом. Управлінські рішення делегуються безпосередньо виконавцям.
12. Наявність суперечностей	Суперечності між новими високооплачуваними і звільненими працівниками, розрив між забезпеченими та бідними, знаючими і невігласами, працівниками, які мають, і тими, які не мають доступу до інформаційних мереж.	Створення нових мотиваторів як інструментів управління персоналом (мотивація на розумову працю, мотивація на саморозвиток, мотивація на знання як основний ресурс, який примножує вартість).

Джерело : побудовано, використовуючи підхід [3]

Етнокультурний контекст глобалізації та розмивання національних кордонів у сучасній діяльності вимагають, щоб HR-менеджери володіли знаннями про особливості національних культур, що безумовно розширює **спектр технологічних інструментів HR-служби**, серед яких: культурний аналіз, аналіз стейкхолдерів; рольове планування, управління талантами (через планування кар'єри). Зростає важливість «нетехнічних» елементів управління персоналом (культура,

лідерство), управління людським капіталом, трудовим потенціалом, кар'єрою [4].

Віртуальна природа господарської діяльності сучасних організацій внесла зміни в усі сторони соціально-трудова відносин. Віртуальна організація - мережа ділового співробітництва, що охоплює основну діяльність цієї організації, її зовнішнє оточення (постачальників, споживачів і т. ін.), функціонування яких координується і поєднується за допомогою сучасних ІКТ і засобів телекомунікацій. Особливістю віртуальної організації є: великий обсяг нематеріальних активів та об'єднуючі мережі; відсутність вертикальної інтеграції та чітких меж організації; гнучкість організації, наявність форм, які здатні об'єднати різні активи; дистанційні форми діяльності; менша прозорість в роботі організації. Через появу віртуальних робочих місць оновлюються функції кадрових служб, іншою стає практика укладання трудових контрактів, з'являються нові форми і методи пошуку потрібних працівників, формується нова джерельна база інформації, зростає роль HR-менеджменту [8].

Оскільки найвищою цінністю віртуальних організацій є особистості, інтелектуальна, креативна праця, робота над проектами у формі інноваційних команд, тому, щоб ефективно використати інтелектуальний потенціал працівників, необхідна нова концепція управління персоналом віртуальної організації. В діяльності HR-менеджменту віртуальної організації має гнучко поєднуватися свобода і самоорганізація працівників з необхідністю управління і координації роботи багатьох людей. Відтак праця менеджера по персоналу стає інноваційнішою. Більше, ніж у роботі в традиційній організації, має значення професіоналізм лідера, вміння працювати з людьми, вміння ініціювати і мотивувати інноваційну активність працівників [8].

Враховуючи, що віртуальна організація представляє нові соціально-трудова відносини, інноваційна практика формує нові ролі спеціалістів по управлінню персоналом, а саме: облік людського капіталу організації, управління довірою, HR-маркетинг, управління організаційною культурою, управління талантами.

Природа віртуальної організації визначає специфічні технології управління персоналом, які стосуються найму, відбору персоналу, оцінки, адаптації, навчання, управління кар'єрою, мотивації, організації праці тощо. Наприклад, критерієм відбору працівників у віртуальну організацію є не лише професійні якості, але й уміння працювати у гнучкій мережі, робота в команді. Остання умова зобов'язує кадрові агентства забезпечити не тільки професійну відповідність кандидата вимогам роботодавців, але й його входження у віртуальний колектив.

У діяльності віртуальній організації важливе значення має координація роботи співробітників, яка має базуватися на засадах взаємовигідного співробітництва. Важливе значення має система мотивації, яка крім матеріального стимулювання, має включати заслужене визнання співробітника з боку колег, менеджерів, клієнтів, впевненості у перспективах зайнятості в організації. В кадровій політиці має домінувати індивідуалізований підхід; винагорода має встановлюватися залежно від складності і конкретного результату роботи; доцільне широке використання відеотелефонів, відеоконференц-зв'язку тощо. Доцільно формувати відчуття відкритості для спілкування працівників віртуальної організації: крім спілкування он-лайн, велику користь приносить організація «живих зустрічей» віртуальної команди, яка сприятиме налагодженню тісніших зв'язків та взаєморозуміння між членами робочої групи [8].

Динамізм як ознаку розвитку організації праці у знаннєвому суспільстві та його вплив на сферу HR-менеджменту можна простежити через концепцію **організації, яка навчається**, т.з. організації, яка створює, набуває, передає і зберігає знання, здатна успішно змінювати форми своєї поведінки, які відображають нові знання чи проекти [9, с. 310].

Для закріплення набутих навиків організації, яка навчається, необхідно: створити культуру навчання, яка є нагромадженням результатів попереднього навчання, попередніх успіхів; налагодити взаємодію працівників між собою для обміну своїми знаннями, дослідження й удосконалення їх. Тому компанія має використовувати такі методи навчання як: системний підхід до аналізу будь-якої ситуації, групове навчання, особисте вдосконалення. У персоналу організації має бути сформоване розуміння того, що альтернативи навчанню немає, бо у випадку зниження темпу навчання – це втрата конкурентних переваг організації на світовому і національному ринках.

В сучасних умовах все більша кількість організацій активно використовує систему **корпоративного навчання** як найгнучкішу, доступну і відносно недорогу форму підвищення освітнього рівня і отримання нових навиків і вмінь для всіх категорій працівників компанії. Корпоративне навчання здійснюється у різноманітних формах (семінари, лекції, тренінги, ситуаційні ділові ігри). За регулярністю проведення навчання розрізняють систематичне (проходять працівники, які працюють у мінливих умовах праці) і одноразове (для вирішення конкретних завдань). Для проведення корпоративного навчання можуть бути запрошені: зовнішній тренер чи тренінгова компанія, які отримують конкретне завдання і будують процес навчання у відповідності з поставленою метою; внутрішній тренер (штатний, менеджер по персоналу). Заходи з корпоративного навчання можуть бути виїзними або проводитися в офісі компанії.

Сьогодні в сфері корпоративного навчання відбуваються глобальні зміни: здійснюється перехід від e-learning (онлайн-навчання) до we-learning (навчання один від одного) [10]. Загалом нинішні програми e-learning суттєво відрізняються від навчання під керівництвом інструктора. Вони

демонструються і працюють як фільми в режимі реального часу, он-лайнвідео ігри, віртуальні досліди з повним зануренням.

Нинішні компанії у своїй практичній діяльності керуються новою концепцією we-learning. Таке навчання називають «соціальним навчанням», «неформальним навчанням», «коллаборативним навчанням». We-learning означає, що будь-яка організація володіє нагромадженими знаннями і досвідом, яким необхідно обмінюватися. Відділи по навчанню персоналу можуть мати не більше 5-10 % знань, які потрібні для успішної діяльності організацій. Нова система навчання дозволяє людям знаходити і дивитися відео, аудіо та інші матеріали від експертів; вона дозволяє скачувати і підписуватися на розсилки за сферами інтересів, отримувати оновлення і розміщувати свої коментарі по електронній пошті.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, перетворення знань та творчого потенціалу працівників в головний фактор ефективності економічної системи кардинально оновлює, наділяє новим змістом всі елементи традиційної концепції організації праці та системи управління персоналом. Дослідження зарубіжних вчених з постіндустріального розвитку пропонують конкретні сценарії організації праці, в яких домінують нові елементи, які мають високу кореляцію з інноваційним підходами до ведення кадрового менеджменту. Безумовно, прийняття та послідовне впровадження у практику положень Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2020 року має кардинально оновити засади організації праці, передусім наповнивши її інтелектуальним змістом. Відповідно новий зміст матиме й система управління персоналом сучасної організації.

Бібліографічний список

1. Гончаренко О. В. Постіндустріалізація та розвиток національної економіки / О. В. Гончаренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. - 2010. - № 1 (3). - Том 2. - С. 59-64.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносина : [підручник] / О. А. Грішнова. - [3-тє вид., випр. і доп.]. - К. : Т-во "Знання", КОО, 2007. - 559 с.
3. Как преуспеть в новой экономике: двенадцать признаков нового общества [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.management.com.ua/ct/ct012.html>.
4. Власова А. Новые роли в репертуаре HR-менеджера / А. Власова // & Стратегии. - 2008. - №1.
5. Kochanski J. Competency-based management / J. Kochanski // Training & development j. - Alexandra, 1997. - Vol. 51, № 10. - P. 41-46.
6. Управление персоналом : [учебник для вузов] / [под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина]. - [2-е изд., перераб. и доп.]. - М. : ЮНИТИ, 2002. - 560 с.
7. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн ; [пер. с англ.]. - СПб. : Питер, 2002. - 336 с.
8. Санкова Л. HR-менеджмент в виртуальных организациях: проблемы и перспективы / Л. Санкова // Управление персоналом. - 2007. - № 5.
9. Румизен М. К. Управление знаниями / Мелисси Клемонс Румизен ; [пер. с англ. отв. ред. А. А. Подцеколин]. - М. : ООО «Издательство АСТ» ; ООО Издательство «АСТ»; 2004. - XXVIII. - 318 с.
10. От e-learning к we-learning [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.hr-portal.ru/art>.

Анотація

Обґрунтовано необхідність оновлення традиційної концепції організації праці в умовах економіки знань; визначено взаємозалежність суспільства нового типу та нових підходів до управління персоналом; розкрито особливості розвитку сфери HR-менеджменту під впливом новітніх змін в організації праці.

Ключові слова: організація праці, управління персоналом, економіка знань, HR-служба, віртуальна організація, організація, що навчається, корпоративне навчання.

Аннотация

Обоснована необходимость обновления традиционной концепции организации труда в условиях экономики знаний; определена взаимозависимость общества нового типа и новых подходов к управлению персоналом; раскрыты особенности развития сферы HR-менеджмента под влиянием новейших изменений в организации труда.

Ключевые слова: организация труда, управление персоналом, экономика знаний, HR-служба, виртуальная организация, обучающаяся организация, корпоративное обучение.

Annotation

The necessity of updating the traditional concept of working in a knowledge economy, defined a new type of social interdependence and new approaches to personnel management, the features of the development of HR-management under the influence of the latest changes in work organization.

Key words: organization of work, personnel management, business knowledge, HR-service, virtual organization, an organization that studies, corporate training.

Шуст О.А.,
к.е.н., доцент,
Білоцерківський національний аграрний університет

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ СВІТОВОГО РИНКУ М'ЯСА

Постановка проблеми. Глобалізація в загальноприйнятому економічному розумінні означає якісно новий етап у створенні загальносвітової економічної системи, в якій відбувається вільне переміщення ресурсів відповідно до їхньої економічної доцільності. Це дозволило вченим говорити про глобалізацію як про новий етап лібералізації світової торгівлі.

Для ринку м'яса характерним є те, що його глобалізація супроводжується зростаючим внеском у сумарний товарний ресурс країн, що розвиваються. Так, із 1980 р. внесок країн, що розвиваються, у загальносвітове виробництво м'яса зріс від 33 до 64% у 2009 р. Удосконалення структури м'ясної індустрії, революційні зміни у транспортуванні, розвитку холодильного обладнання, упакування сприяли стрімкому росту торгівлі м'ясом протягом 90-х років ХХ ст. У цілому на країни, що розвиваються, припадає близько третини світового експорту м'яса, поряд зі зміцненням позицій Аргентини, Мексики, Чилі, Філіппін як експортерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку м'ясного скотарства і регулювання ринку м'яса, який інтегрується у світовий ринок, напрями державного регулювання і підтримки в умовах розвитку ринкових відносин є предметом досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретичні, методологічні та прикладні питання економічного регулювання ринку продукції м'ясного скотарства висвітлені у працях вітчизняних учених П. С. Березівського, Р. С. Грабовського, С. Л. Дусановського, О. В. Мазуренка, В. Я. Месель-Веселяка, В. М. Микитюка, П. Т. Саблука, І. В. Свиноуса, І. Н. Топіхи, О. М. Шпичака, М. Д. Янківа та багатьох інших. Водночас, враховуючи тривалий кризовий стан скотарства та необхідність інтеграції України у світовий ринок, виникає нагальна потреба в науковому обґрунтуванні дієвих інструментів економічного регулювання розвитку м'ясного скотарства в цілому та зокрема ринку його продукції з метою забезпечення продовольчої безпеки держави.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесу глобалізації світової економіки та визначення її наслідків для розвитку світового ринку м'яса.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідженням встановлено, що для світового ринку характерною є не тільки глобалізація виробництва, а й поширення стандартів споживання, які мають масовий характер.

Встановлено, в усьому світі м'ясо переробляють для виробництва різноманітних м'ясних продуктів, які є частково регіональними делікатесами (наприклад, м'ясо сонячного сушіння «Charque» у Бразилії, нарізане смужками в'ялене м'ясо «Biltong» на півдні Африки або підсолене в'ялене м'ясо із Швейцарії), але можуть бути також типовими для цілого регіону. У цьому зв'язку м'ясні продукти із Європи суттєво відрізняються від подібних із Азії. У Європі домінують ковбаси, які часто являють собою трохи підсушені продукти із високою активністю води й тому вимагають охолодження; у Китаї та інших азіатських країнах традиційні м'ясні продукти інтенсивно висушують. Такі продукти мають середню вологість (так звані «продукти із проміжною вологістю») і не вимагають охолодження.

Вважається, що порівняно із багатьма іншими галузями харчової промисловості, торгівля виробами з м'яса між країнами досить обмежена, тому що смаки й традиції в різних країнах дуже відрізняються.

Виробництво м'ясних продуктів має виражений національний характер, і продукти різних країн відрізняються. Із цим найчастіше пов'язують слабкий інтерес західних інвесторів до вітчизняної м'ясної галузі.

Однак у інших країнах світу розвивається глобалізація ринку м'ясної продукції. Так, у Китаї в останні десятиліття стали дуже популярними раніше маловідомі «плавлені тягучі продукти» (Fusion-Produkte), або так звані «ковбаси із реторти», які піддають тепловій обробці в автоклаві [1, с. 125].

Більше того, у спеціальній літературі [2, с. 234] нині активно обговорюється феномен так званої конвергенції у споживанні харчових продуктів, якому значною мірою сприяє зростання доходів населення у країнах, що розвиваються. Збільшується не просте споживання продуктів тваринного походження, а спостерігається власне наближення структури продовольства, яке споживається, тобто глобалізуються дієти. Зокрема, найбільшою мірою активізуються м'ясні дієти. Вагомий внесок у це явище здійснює не лише харчова промисловість, яка глобалізується, а й система дистрибуції.

Торговельні мережі західного походження, захоплюючи все більшу частку національних ринків, спільно із підприємствами фаст-фуд і ресторанного бізнесу, розширюють пропозицію стандартизованого під спосіб життя розвинених країн набору продуктів.

На думку окремих експертів [3], хоч виробництво м'яса в Україні має слабкі конкурентні переваги

перед багатьма країнами, можливі виключення із правил. Водночас, практика функціонування багатьох вітчизняних підприємств із виробництва яловичини і м'ясопереробних підприємств забезпечує пропозицію конкурентоспроможної продукції, що є доказом інвестиційної привабливості досліджуваної галузі для інвесторів. Але, на думку автора, це не означає, що потреба в імпорті відпаде й від глобалізації продовольчого ринку слід відмовитися. Кон'юнктура в довгостроковому плані може змінитися. Наприклад, перспективи США щодо експорту пшениці нині погіршуються, але ж ця країна протягом багатьох десятиліть була світовим лідером у цій категорії товару. Водночас на світовому ринку зростає частка зерна України, тому що країна використала свої конкурентні переваги в рослинництві і землеробстві.

Тенденції світового виробництва світової торгівлі яловичиною, свининою й м'ясом птиці в період 2006–2011 років наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка світового виробництва і світової торгівлі м'ясом, млн. т

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р. (прогноз)
Виробництво						
Яловичина і телятина	57751	56618	58600	57356	57323	57358
Свинина	95377	94013	94743	100399	103223	104514
М'ясо птиці	69464	73663	77053	77320	81012	83328
Загальний обсяг виробництва	222592	226294	233396	235075	241558	245200
Споживання						
Яловичина і телятина	56994	59133	57975	56668	56544	56493
Свинина	95109	93849	97853	100268	102953	104392
М'ясо птиці	69251	73325	76124	76779	79975	82226
Загальний обсяг споживання	221354	225307	231952	233715	239472	24311
Імпорт						
Яловичина і телятина	6815	7158	6889	6697	6679	6901
Свинина	4886	5073	6196	5512	5758	6152
М'ясо птиці	7113	7957	9069	8750	9337	9453
Загальний обсяг імпорту	18547	19792	21380	20225	20885	21381
Експорт						
Яловичина і телятина	7502	7570	7490	7322	7609	7747
Свинина	5224	5161	6148	5642	6013	6313
М'ясо птиці	7113	7957	9069	8750	9337	9453
Загальний обсяг експорту	19839	20688	22707	21714	22959	23513

Джерело : USDA FAS.

В цілому виробництво м'яса у світі наблизилось до 250 млн. т і продовжує збільшуватися, причому переважна частина приросту припадає на країни Південної Америки й Азії, частка яких у світовому виробництві становить 12 і 70% відповідно [4, с. 125].

В Азії зростання у м'ясній галузі супроводжується загальним підйомом економіки, компанії Південної Америки значною мірою орієнтовані на експорт, тим більше, що поступово відмінюються обмеження на ввезення м'яса, введені раніше у багатьох країнах.

Середньосвітовий показник споживання м'яса на душу населення наближається до 45 кг. Обсяг світової торгівлі м'ясом зростає орієнтовно на 7% у рік. Перспективи сприятливі для торгівлі всіма видами м'яса, але не менш 80% приросту забезпечується за рахунок торгівлі яловичиною й птицею. Сприятливі перспективи зберігаються для Бразилії, яка вже з 2004 р. є найбільшим експортером м'яса у світі, потіснивши США.

Нині США й Канада утворюють найбільший регіон м'ясного експорту у світі. США мають чималі запаси природних кормів, величезний внутрішній м'ясний ринок і доступ до багатьох іноземних ринків. Канада характеризується аналогічними ресурсами, і, хоча її населення малочисельне, має доступ як до американського ринку завдяки NAFTA (Північноамериканській угоді про вільну торгівлю), так і до інших, більш віддалених ринків.

Південно-Східна Азія (Японія, Південна Корея, Тайвань та ін.) утворюють найбільший регіон, який здійснює імпорт. Він є густонаселеним, гірничо-лісистим, що обмежує земельні ресурси для сільськогосподарського виробництва і широкомасштабного виробництва кормів. Трудові ресурси там також недешеві. Тваринники цього регіону змушені імпортувати корми, а також розміщувати ферми і переробні підприємства з урахуванням екологічних обмежень і вартості землі. Тому, незважаючи на близькість виробників до внутрішніх і деяких іноземних ринків, регіон у цілому є високоімпортозалежним [5, с. 17].

Багато сучасних аспектів світової торгівлі м'ясом не можна пояснити лише відмінностями між країнами в ресурсній базі, що сприяє одержанню дешевої продукції. Слід урахувати і купівельні переваги населення. Найбільший м'ясний експортний потік із США припадає на птицю. Її виробництво вимагає для одержання одного кілограма м'яса набагато менше кормів, ніж для свинини або яловичини. Це надзвичайно важливо, якщо корми імпортуються.

Однак світова торгівля м'ясом птиці, починаючи із 1990 р., зростає швидше, ніж торгівля яловичиною або свининою. Для США це пояснюється експортом частин тушки птиці, які мають низьку цінність на внутрішньому ринку, але високу – в інших країнах. Саме це характерно для торгівлі між США й Китаєм. Зазначимо, ресурси Китаю цілком сприятливі для виробництва м'яса птиці, проте ця країна, включаючи Гонконг, закуповує американську птицю на суму близько 370 млн доларів на рік, що значно поступається за обсягом китайському імпорту американської яловичини й свинини. Справа в тому, що значну частину цього товарного потоку зі США становлять лапки, стегна, крила й субпродукти птиці, прийнятні в Китаї і малопопулярні в Америці [6, с. 145].

Експорт свинини з Тайваню в Японію – інший приклад відмінностей у купівельних перевагах. Оплата праці в Тайвані нижча, ніж у сусідній Японії. Однак більшою мірою торгівлі сприяє той факт, що тайванці споживають субпродукти й обрізки свинячої туші, а японці – частини м'язової тканини, що дозволяє розділяти товарні потоки.

Аналогічно, щорічний експорт США субпродуктів яловичини й свинини становить близько 500 млн. доларів. Той факт, що країни-імпортери орієнтовані на певні частини туш забійних тварин, дає конкурентні переваги постачальникам із більшим внутрішнім ринком. Так, США й Австралія змагаються за експорт в Японію і Корею. Однак американський ринок здатний поглинути велику кількість яловичини, тоді як австралійський зазнає труднощів у споживанні тих частин туші, які залишаються усередині малонаселеної країни після постачання субпродуктів азіатським торговельним партнерам [7, с. 66].

Отже, у процесі глобалізації за останні десятиліття, на фоні загального зростання обсягу світової торгівлі, суттєво зросла спеціалізація торгівлі й переробки окремих видів м'яса та частин туші. А це різко ускладнює просторову й товарну побудову світового ринку, збільшує його мобільність, а також надає нові можливості країнам «вписатися» зі своїми послугами в поділ праці на світовому м'ясному ринку.

Відповідно до даних ФАО, щорічні вартісні обсяги світової торгівлі живими тваринами на початку 2000-х років становили близько 8 млрд. доларів, тоді як обсяги торгівлі м'ясом – 43 млрд. доларів. Відносно високий показник торгівлі живими тваринами значною мірою пояснюється зростанням світового ринку племінної худоби [8].

На міжнародну торгівлю м'ясом значно впливають існуючі бар'єри. Найважливішими з них є санітарні вимоги. Навіть країни з наявністю ендемічних захворювань тварин контролюють епідеміологічну безпеку м'ясного імпорту, прагнучи не допустити проникнення інших інфекцій на свою територію. Досягнення країнами статусу санітарно-епідеміологічного благополуччя відносно м'яса забійних тварин суттєво підвищує конкурентоспроможність і активізує світову торгівлю ним.

На динаміку світової торгівлі м'ясом найсильніший вплив, безумовно, здійснює епідеміологічний стан у різних регіонах планети, що призводить до різкого зниження експорту з неблагополучних країн. Водночас, значною мірою м'ясні товарні потоки в міжнародній торгівлі зумовлені діяльністю ТНК відповідного профілю, що мають високу конкурентоспроможність. Найважливішу роль відіграє й ресурсно-кормова база регіонів. Саме Північна Америка займає лідируючі позиції в експорті всіх трьох видів м'яса. Такого сильного гравця у м'ясному експорті, як Бразилія, відрізняють наявність не лише зернових, олійних і пасовищ, а й дешева робоча сила поряд із великомасштабним виробництвом. Усі країни, що лідирують в експорті яловичини (за винятком країн ЄС), мають достатньо пасовищ і (за винятком Нової Зеландії) значні обсяги зернових.

Серед країн, що імпортують яловичину, на перший погляд помітно, що ресурсна база не має великого значення, тому що США, Канада й Росія мають більші пасовищні території й продуктивне зернове виробництво, а країни ЄС – достатню кількість зерна. Однак північноамериканські пасовища використовуються для відгодівлі молодяку великої рогатої худоби на початковому періоді, а на кінцевій стадії відгодівлі використовуються відносно дешеві кукурудза й соя, а імпорт складається із «трав'яної» яловичини. Країни ЄС здійснюють як імпорт, так і експорт яловичини, реалізуючи політику захисту внутрішніх ринків. Така політика маскує ситуацію із ресурсозабезпеченням, що є непрямим підтвердженням того, що країни ЄС при цьому можуть розглядатися як нетто-імпортери яловичини.

Що ж стосується свинини й м'яса птиці, то, у цілому, країни, багаті зерном і олійними, експортують таку продукцію (США, Канада, Східна Європа, країни ЄС, Бразилія, Таїланд), а бідні такими кормами (Японія, Гонконг, Корея, Саудівська Аравія) – імпортують їх.

Загальновідомо, що виробництво кормів вимагає наявності землі. Деякі регіони світу мають такі земельні ресурси. Навпаки, Південно-Східна Азія (Японія, Корея, Тайвань) такими ресурсами не забезпечена. Пасовища є в надлишку в Африці, Океанії, Китаї, країнах колишнього СРСР, Південній Африці й Північній Америці. Відносно мало пасовищ у Східній, Південно-Східній і Південній Азії, а також у Європі. Рослинний кормовий потенціал визначається також регіональними кліматичними умовами і якістю земель.

На виробництво кормів впливають також інституціональні і культурні умови. Важливим індикатором цього потенціалу є обсяг виробництва зернових кормових культур. Цей індикатор інтегрує як площа оброблюваних земель, так і врожайність на них. Щодо цього виділяються Північна Америка, Китай і ЄС.

У Північній Америці й Океанії виробляється понад 1 тунну зерна на людину, у Європі – у два рази менше. Така кількість надлишкова для харчових цілей (156 кг у рік, за даними ФАО), тому залишається ресурс для одержання кормів або для експорту. Набагато менше зерна з розрахунку на людину (рис, очевидно, повинен розглядатися окремо) вирощується у Східній і Південно-Східній Азії, Африці й Китаї.

Отже, дефіцит або надлишок у виробництві зернових є індикатором регіонального дефіциту або надлишку кормів. Більш точні показники (за винятком рису) вказують на надлишок зерна в Північній Америці, а також Океанії, Південній Америці, Європі й країнах колишнього СРСР. Нестача зерна має місце у Східній Азії, Африці, Близькому Сході, Південно-Східній Азії й Мексиці.

Зазначимо, що для одержання кормів також важливими є олійні культури. У регіональному розрізі дані статистики вказують, що Південна Америка має надлишок кормів на основі олійних. Достатньо таких кормів також у Північній Америці і Південній Азії (у Південній Азії – тільки в Індії), тоді як інша частина світу більше споживає олійних кормів, ніж виробляє.

Оскільки вартість кормів є найважливішим чинником виробництва м'яса, регіони з надлишком таких кормів будуть мати переваги у вирощуванні худоби. Транспортування кормів може суттєво позначитися на їхній вартості.

Очевидно, що таку перевагу (по зернових і олійних) і відповідний експортний потенціал будуть мати Північна і Південна Америка. Країни ЄС, Океанія та республіки колишнього СРСР мають тільки надлишок зерна, але не олійних, що знизить можливості цих регіонів у формуванні м'ясного експорту. Океанія спеціалізується на експорті зерна для харчового використання. Таке зерно ціниться вище, ніж фуражне, тому малоімовірно, що в майбутньому Австралія збільшить вирощування фуражного зерна для внутрішнього використання при розведенні забійної худоби.

Як зазначають експерти, економіка Росії, України й Казахстану перебувають у перехідному стані, тому важко оцінити їхню здатність виробляти більше кормів на основі олійних для тваринництва, однак зернові ресурси цих країн виглядають оптимістично і можуть сприяти експорту м'яса.

Найбільша нестача кормів для тварин буде відчуватися в Східній Азії, де більш виражений дефіцит олійних, причому імпорт відповідних кормів повністю не вирішує проблеми. Важким буде навіть підтримка існуючого рівня виробництва м'яса в цьому регіоні, з урахуванням можливості імпорту м'яса з Північної Америки й Океанії. В Африці, на Близькому Сході, Південно-Східній Азії, Мексиці буде зберігатися значна нестача зернових і меншою мірою – олійних. Як і у випадку зі Східною Азією, можливості збільшення виробництва м'яса будуть стримуватися вартістю закупівлі й транспортування імпортованих кормів.

Однак Африка і Близький Схід мають високий пасовищний потенціал. При більш інтенсивному використанні такого потенціалу, виробництво баранини і яловичини у цьому регіоні може зрости.

Північна й Південна Америка мають потенційні можливості для нарощування експорту м'яса, з урахуванням наявності кормів. Однак кожний із цих регіонів, розташований на дуже великій площі, має досить різні зонові умови для тваринництва, і фактор транспортування кормів необхідно взяти до уваги.

Стан світового ринку м'яса, після складностей останніх років, спричинених захворюваннями тварин (пташиний грип, коров'ячий сказ, ящур та ін.), стабілізується, починаючи з 2007 р., водночас як сукупний попит на цю продукцію постійно зростає (рис. 1).

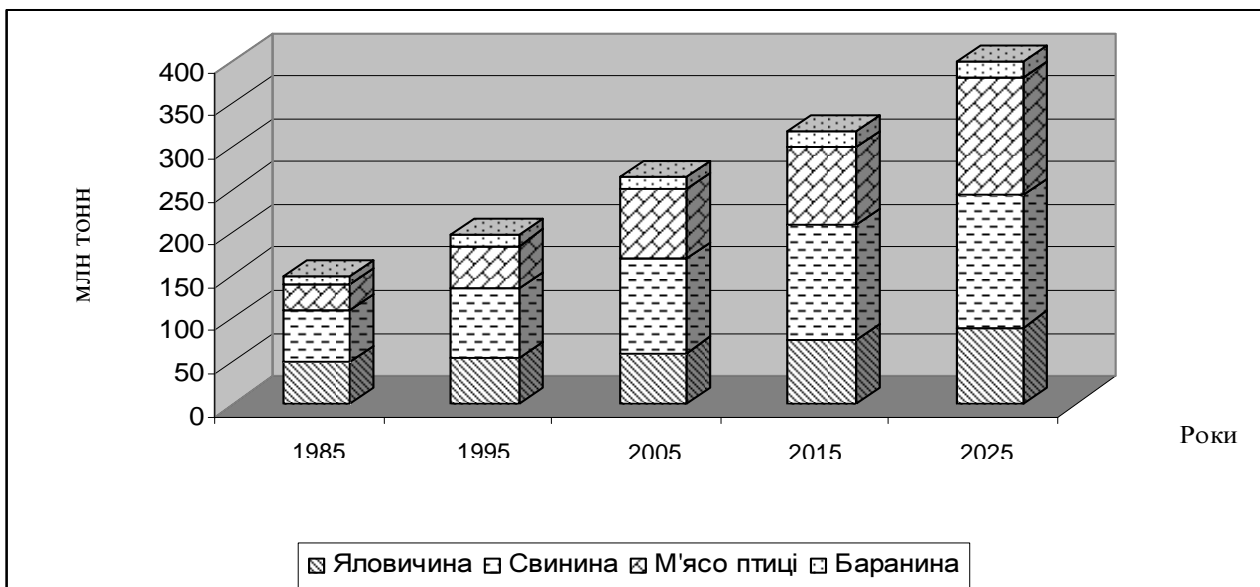


Рис. 1. Прогноз глобального попиту у розрізі основних видів м'яса

Упродовж найближчих 10 років світова торгівля продовольством буде зростати, що зумовлене розвитком національних економік і підвищенням попиту на продукти харчування. Розширення виробництва біоетанолу й біодизельного палива в окремих країнах сильно позначилося на запасах кормів для тварин, таких як кукурудза, олійні, цукрова тростина тощо. Як результат, вуглеводні корми будуть дорожчати швидше, ніж білкові. Найбільшою мірою це позначиться на роботі виробників свинини й м'яса птиці, проте, як вважають експерти, саме транскордонна торгівля птицею буде лідером зростання.

Світова торгівля продуктами тваринного походження буде залежати й від доступу до ринків окремих країн і регіонів на підставі укладених торговельних угод. На інтенсивність торгівлі впливає й епідеміологічна обстановка з таких захворювань, як коров'ячий сказ, пташиний грип і ящур. Традиційні експортери різноманітної сільськогосподарської продукції (Аргентина, Австралія, Канада, країни ЄС і Бразилія) повинні залишитися на лідируючих позиціях і в майбутньому десятилітті. Водночас відбудуться серйозні структурні зрушення й зміни відносної ринкової потужності між країнами-експортерами.

Можна стверджувати, що структура світового ринку м'яса в майбутньому суттєво ускладниться. Є принаймні кілька причин, що вказують на те, що торгівля м'ясом між країнами активізується.

Якщо протекціоністські бар'єри знизяться, збільшиться число країн, залучених у торгівлю м'ясом. Споживання м'яса збільшиться в країнах, що розвиваються. Попит на різні частини туші збільшить торговельні потоки між країнами, що беруть участь одночасно як в експорті, так і в імпорті.

Вартість робочої сили в країнах, що розвиваються, буде залишатися нижчою, ніж у розвинених, що буде сприяти експорту із цих країн. Підвищена увага до контролю над хворобами забійної худоби збільшить експортні можливості багатьох країн і регіонів.

Висновки з проведеного дослідження. Зниження протекціоністських і санітарних бар'єрів призведе, очевидно, до інтенсифікації товарних потоків, зумовлених відмінностями в ресурсних факторах виробництва між країнами. Для м'ясної торгівлі важливі і фактори попиту. Виробники із країн з високою собівартістю м'яса (бідні ресурси, витратні технології тощо) можуть, проте, бути конкурентоспроможними експортерами окремих частин туш завдяки структурі попиту. Наприклад, за відсутності санітарних бар'єрів Мексика здатна постачати охолоджені курячі грудки в США, а Китай – заморожені грудки в Північну Америку, домагаючись тим самим більш високої ціни реалізації товару, ніж на своїх внутрішніх ринках.

Незважаючи на передумови для зростання як світового ринку м'яса, так і його ускладнення, слід визнати, що деякі товарні потоки можуть ослабнути. Зменшити м'ясні товарні потоки, принаймні, тимчасово, здатні призвести до спалаху інфекцій.

Той факт, що виробництво м'яса автоматично призводить до одержання супутніх продуктів (субпродуктів, обрізків, нехарчових частин туші, відходів), уможливорює генерувати їхній експорт в інші країни. Диференціація переваг стосовно різних частин туш може привести до набагато більшого охоплення торгівлею країн, які нині не беруть участь у цьому процесі, що створить для виробників нові ринкові ніші.

Збільшення кількості країн ЄС сприяло зростанню м'ясної торгівлі між ними й зниженню поставок м'яса за межі ЄС. Подія в Аргентині (державне обмеження експорту) призвела до зниження експортних можливостей цієї країни, хоча рівень вивозу м'яса залишається високим.

Незважаючи на стабілізацію споживання м'яса в провідних країнах, його світове споживання буде зростати щорічно приблизно на 2% аж до 316 млн. т у 2015 році. У зв'язку з диверсифікованістю дієти в країнах, що розвиваються й наближенням рівня споживання там до західних зразків, близько 80% зростання буде зумовлено саме цими країнами. Частка м'яса, що споживається розвиненими країнами, у загальносвітовому споживанні постійно знижується (від 43% в 1996 р. до 38% в 2009 р. і, відповідно до прогнозу, до 35% у 2015 р.).

У світовому масштабі на м'ясо птиці і свинину припадає 75% зростання споживання, тому що ціни на ці види м'яса залишаються відносно низькими порівняно з яловичиною й бараниною, що є наслідком спеціалізації виробників, інноваційних розробок у менеджменті та технологіях вирощування і переробки.

Бібліографічний список

1. Мудрак Р. П. Розширення експортних можливостей: зовнішньоторговельні вигоди та внутрішні продовольчі ризики / Р. П. Мудрак // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 122-127.
2. Левахин В. И. Основные направления и способы повышения эффективности производства говядины и улучшения ее качества : [монография] / [Левахин В. И., Горлов И. Ф., Калашников В. В. и др.]. – Москва-Волгоград : Вестник РАСХН, 2006. – 369 с.
3. Аналіз ринку м'яса та м'ясних виробів у Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketing.net.ua/view_markets.php?num=17887
4. Нагорный В. Д. Сельское хозяйство Канады. Корни успеха / В. Д. Нагорный. – М. : Майкоп: ООО «Качество», 2004. – 324 с.
5. Рынок мяса и мясных продуктов Украины // Мясное дело. – 2010. – № 2. – С. 19-26.

6. Бойко В. І. Ринок м'яса: світові тенденції регіонального розвитку виробництва / В. І. Бойко, Л. В. Мамчур // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 145-148.
7. Могильний О. Критерії ефективності державного регулювання аграрного сектора економіки / О. Могильний // Економіка України. – 2003. – № 2. – С. 65-69.
8. OECD-FAO: Agricultural outlook 2011-2020, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat.fao.org>.

Анотація

Здійснюється аналіз функціонування світового ринку м'яса в умовах глобалізації світової економіки. Розглядаються особливості функціонування національних ринків м'яса з урахуванням глобалізаційних процесів.

Ключові слова: ринок м'яса, глобалізація, транснаціональні корпорації, попит, пропозиція.

Аннотация

Проводится анализ функционирования мирового рынка мяса в условиях глобализации мировой экономики. Рассматриваются особенности функционирования национальных рынков мяса с учетом глобализаций них процессов.

Ключевые слова: рынок мяса, глобализация, транснациональные корпорации, спрос, предложение.

Annotation

The analysis of the functioning of the world meat market in a globalizing world economy. The features of the functioning of national markets meat with regard to globalization processes.

Key words: meat market, globalization, transnational corporations, demand, supply.

УДК 37.014.5:330.59

Шевчук А.В.,
докторант,
Пука Н.В.,
здобувач,

Інститут регіональних досліджень НАН України

РОЛЬ ОСВІТИ У ПОЛІПШЕННІ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Однією із найбільших проблем сучасної української родини є її економічна нестабільність, соціальна незахищеність, що викликає підвищену психологічну вразливість та зумовлює виникнення цілої низки негараздів як у середині родини (аж до її розпаду), так і в суспільстві загалом. Як наслідок, - страждання, нервові захворювання, асоціальна поведінка, стреси членів родини, безпритульність дітей, безвідповідальність, байдужість і жорстокість батьків, що виливається у девіантну поведінку населення, економічну та соціальну нестабільність на державному рівні, неспроможність відстоювати власні інтереси. Різного роду девіації у родинній поведінці негативно позначаються на якості життя самої родини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сімейна політика, як структурний елемент соціальної політики, розглядалася у працях українських дослідників Ю. Галусян, С. Глазунова, В. Захарченко, В. Кушакова, Т. Медіної, А. Ноура, Ю. Якубової, О. Яременка та ін.

Факторам стану сучасної сім'ї присвятили свої праці такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як: Н. П. Борецька, С. І. Бандур, О. А. Бугуцький, Д. І. Валентей, В. І. Куценко, Е. М. Лібанова, В. О. Мандибур, В. М. Новіков, У. Я. Садова, Л. Т. Шевчук та ін. Проте недостатньо вивченими залишаються питання ролі освіти у підвищенні якості життя сучасної української родини.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтувати роль освіти у покращенні якості життя українського народу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безумовно, і девіантна поведінка, і якість життя населення обумовлена його культурою та освітнім рівнем. Отже, якість життя - це інтегрована якісна характеристика, яка відображає критерії життєдіяльності, умови життєзабезпечення та життєздатності суспільства як цілісного соціального організму [1], яка, як пріоритетна ланка формування внутрішньородинної стабільності, детермінується рівнем і якістю освіти.

Оскільки сам термін «якість життя» містить в собі як кількісні, так і якісні показники, то це дає нам можливість використовувати його як у цілком конкретних питаннях, які стосуються умов праці та побуту, так і у загальнофілософських проблемах буття [2].

Безумовно, якість життя української родини можна оцінити за рівнем матеріального забезпечення, стану здоров'я, соціального благополуччя, а також потреб та можливостей духовного забезпечення сім'ї.

На нашу думку, якість життя української родини можна оцінювати, беручи до уваги наступні показники:

1) Рівень сімейного доходу (як сукупного, так і кожного з членів подружжя зокрема), грошового та ін. видів прибутку. Даний показник є вирішальним, оскільки саме він найчастіше визначає можливості для реалізації усіх інших потреб та функцій родини.

2) Структура сукупних та грошових витрат сім'ї (домогосподарств), якісний та кількісний склад продуктів харчування (харчовий кошик родини).

3) Ступінь та можливість забезпечити сім'ю власним житлом належної якості та у достатньому кількісному вимірі.

4) Стан здоров'я членів сім'ї, можливості одержати медичні послуги належної якості та займатися профілактикою захворювань.

5) Екологічний стан середовища проживання (до цього показника можна віднести не лише стан навколишнього середовища села чи міста, регіону, держави, але також якість питної води та продуктів харчування (забруднення пестицидами, важкими металами, ГМО та ін.)).

6) Активність членів сім'ї у громадській та політичній сферах діяльності суспільства.

Але, чи не найважливішими з показників є, на нашу думку, ті показники, які засвідчують про можливість забезпечити освітні та культурно-духовні потреби членів родини. Це означає, що саме ці показники повинні мати пріоритетне значення при створенні концепції покращення якості життя та зміцнення української родини. Хоча, безумовно, така концепція повинна спрямовуватись на розв'язання проблем стану сім'ї та покращення усіх сторін життя сім'ї як базової ланки суспільства. Оскільки, концепція покращення якості життя та зміцнення української родини повинна мати комплексний характер, то серед основних її напрямків потрібно виділити:

- соціально-економічний - спрямований на підвищення загального рівня добробуту сім'ї, житлову, освітню (зміна стереотипних уявлень про місце і роль батька в сім'ї), демографічну, медичну, девіантну (зниження рівня злочинності та соціальних негараздів) сторони життя сім'ї;

- політичний - реальна, а не декларативна спрямованість соціальної політики держави на забезпечення різносторонніх, повноцінних та рівних можливостей для розвитку та самореалізації потреб членів сім'ї;

- екологічний - без покращення екологічної ситуації у регіонах, підвищення рівня екологічної свідомості та екологічної культури населення, неможливо досягти якісного рівня покращення життя сім'ї (зниження рівня захворюваності, покращення якості питної води та продуктів харчування);

- духовно-культурний - формування та відродження духовної культури української родини (зниження проявів агресивності, жорстокості, конфліктності, асоціальної та девіантної поведінки членів сімей, формування репродуктивної культури населення (зниження кількості абортів), підвищення рівня культури внутрішньородинної комунікації).

На жаль, реалізації наведених вище напрямів важко досягти на практиці найчастіше через недостатній освітній рівень членів української родини, що робить неможливим покращення якісного життя сім'ї.

Хоча в Україні беззаперечно право на освіту затверджено у 53 ст. Конституції України: «Повна загальна середня освіта є обов'язковою. Держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам. Громадяни мають право безоплатно здобути вищу освіту в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі» [3], ситуація із доступністю та рівними можливостями в галузі освіти викликає суттєві сумніви. Насамперед, це стосується забезпечення дітей загальноосвітніми закладами. Загальновідомо, що у 1990–2000-х рр. відбулося суттєве скорочення дошкільних закладів освіти (рис. 1).

Хоча таке скорочення мало на той час об'єктивні обставини (скорочення народжуваності та економічна розруха), сьогодні негативні наслідки проявилися в повній мірі: мають місце обмеження у рівному доступі до дошкільної освіти для значної частини дітей. Так, кількість дітей, які припадають на одне місце у дитсадку, зросла до 1,16 осіб (рис. 2).

Ситуація, що склалася із забезпеченістю дошкільними установами, сприяє зростанню корупційних проявів у даній галузі (перевага часто надається тим діткам, батьки яких мають більші можливості для спонсорських внесків у дошкільний заклад). Ще гіршою ситуація із забезпеченістю

ДНЗ (дошкільний навчальний заклад) у сільській місцевості, так, якщо у 2010 р. рівень охоплення дошкільною освітою у містах становив 67%, то у сільських населених пунктах лише 34% [5, с. 7].

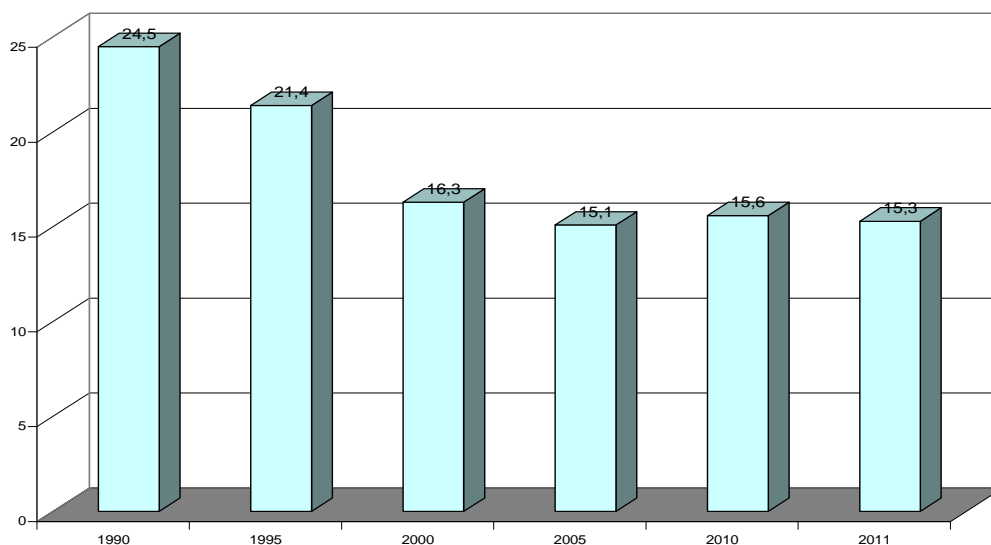


Рис. 1. Динаміка скорочення дошкільних навчальних закладів у 1990-2011 рр.
Джерело : складено автором на основі даних [4]

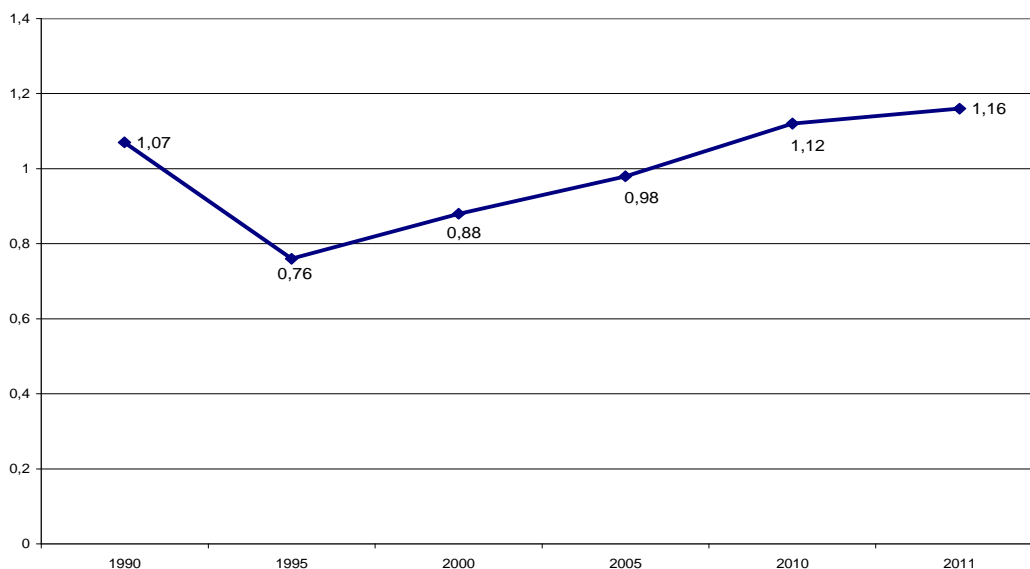


Рис. 2. Співвідношення кількості дітей та кількості місць у дитячих дошкільних закладах за період 1990 – 2011 рр.

Джерело : складено автором на основі даних [4]

Ще складніша ситуація із забезпеченням загальноосвітніми школами. Згідно з інформацією Держкомстату, в період з 1991 р. по 2011 р. в Україні було закрито 1951 школи, з яких 65,3% - сільські. Станом на 2010 р. 15% школярів, які навчаються в сільській місцевості, проживають на відстані понад 3 кілометри від найближчої школи. При цьому транспортом, в тому числі і завдяки програмі «Шкільний автобус», забезпечені 91% цих дітей [6].

В період з 2005 року по 2011 рік в Україні скоротилася загальна кількість учбових закладів всіх рівнів акредитації – з 966 до 854. При цьому також неухильно скорочується і кількість бюджетних місць в них. За цей же період державне замовлення на підготовку спеціалістів у вишах скоротилося з 351 тис. до 182 тис., внаслідок цього основний тягар оплати за навчання дітей лягає на родину [7].

Загалом високий освітній рівень населення, який засвідчують дані державних статистичних спостережень у галузі освіти, на думку населення не означає відсутність проблем у освітній галузі, а доступність якісної освіти залежить від фінансових можливостей та соціального статусу сім'ї.

Згідно з даними дослідження (проведене компанією Research & Branding Group у 2011 році), 63,8% громадян протягом останніх 12 місяців не користувалися ніякими освітніми послугами на платній основі. Серед респондентів, які користувалися платними послугами системи освіти, найбільший відсоток складають ті, хто сплачував послуги середньої школи – 11,3% [8], яка офіційно нібито є безкоштовною.

Висновки з проведеного дослідження. Негативні тенденції, які спостерігаються у освіті, трансформуються на формування життя родини, викликають суттєве занепокоєння її членів, оскільки обумовлюють значне погіршення якості життя. Поліпшити стан справ в освіті можна за допомогою розробки і реалізації Концепції, про яку говорилося вище.

Ось чому так важливо в найближчий час розробити Концепцію покращення якості життя української родини, яка повинна містити заходи, спрямовані на поліпшення усіх сфер життя сім'ї, зокрема на підвищення рівня матеріального забезпечення, зміцнення здоров'я членів сім'ї, а також на покращання освіти що є запорукою стабільного та здорового суспільства.

Бібліографічний список

1. Сергеева Л. Н. Анализ международного опыта определения показателя «качество жизни» / Л. Н. Сергеева, Е. А. Теряник // Бизнес-Инфор. - 2009. - № 6. - С. 11-17.
2. Мандрикіна А. С. Узагальнення теоретичних підходів до визначення поняття «якість життя населення» / А. С. Мандрикіна [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2011_98/388-392.pdf
3. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. - № 30, ст. 141 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
4. Дошкільні навчальні заклади [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Дошкільні навчальні заклади України у 2010 р. : [статистичний бюлетень]. – К., 2011. - 84 с.
6. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2011/12 навчального року : [статистичний бюлетень]. – Київ, 2012. – 100 с. [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Продовження навчання та здобуття професії : [статистичний бюлетень]. – Київ, 2012. - 100 с. [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Витрати на освіту [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8324/>

Анотація

В статті розкрито роль освіти у покращенні якості життя населення України. Наведено показники, з допомогою яких можна оцінювати якість життя української родини. Обґрунтовано необхідність розробки концепції покращення якості життя та зміцнення української родини за наступними напрямками: соціально-економічний, політичний, екологічний та духовно-культурний.

Ключові слова: якість життя, освіта, заклади освіти, концепція покращення якості життя.

Аннотация

В статье раскрыта роль образования в улучшении качества жизни населения Украины. Приведены показатели, с помощью которых можно оценивать качество жизни украинской семьи. Обосновано необходимость разработки концепции улучшения качества жизни и укрепления украинской семьи за следующими направлениями: социально-экономический, политический, экологический и духовно-культурный.

Ключевые слова: качество жизни, образование, заведения образования, концепция улучшения качества жизни.

Annotation

In the article the role of education is exposed in the improvement of quality of life of population. Ukraine. Indexes with the help of which it is possible to estimate quality of life of Ukrainian family are resulted. Grounded necessity of development of conception of improvement of quality of life and strengthening of Ukrainian family after the followings directions: to socio-economic, political, ecological and spiritually cultural.

Key words: quality of life, education, establishments of education, conception of improvement of quality of life.

УДК 336.744

**Гришина Л.О.,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри
економіки та організації виробництва,
Карась П.М.,
к.е.н., доцент, професор
кафедри ринкових механізмів і структур,
Черешня В.М.,
викладач кафедри економіки та організації виробництва,
Національний університет кораблебудування
ім. адмірала Макарова**

УКРАЇНА ТА МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД: ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ

Постановка проблеми. В 1992 році Україна стала членом Міжнародного валютного фонду (МВФ). У даний час квота України у Фонді складає 1 млрд. 372 млн. СПЗ (Спеціальні права запозичень - Special Drawing Rights). Починаючи з 1994 року, співпрацю з МВФ було активізовано за цілого ряду кредитних програм, а також важливим етапом у відносинах з МВФ стали безкредитні стосунки між Україною та МВФ. Співробітництво України з МВФ було зосереджено на наданні технічної допомоги, спрямованої на усунення загроз стабільності та вирішення проблем, пов'язаних з макроекономічною, грошовою, валютною, податковою та бюджетною політикою.

Останнім часом серед політиків, науковців та пересічних громадян виникає дискусія про необхідність подальшої співпраці України та МВФ. На перше місце дискусії виходять питання кредитування, особливо це стосується заходів, що висуває МВФ до України. Тому вивчення співробітництва МВФ з Україною має не тільки наукове, а й практичне значення для використання результатів аналізу при розробці Україною власної економічної моделі і формуванні стратегії співробітництва з міжнародними економічними та фінансовими організаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання взаємовідносин України з МВФ постійно перебували і продовжують залишатись в центрі уваги науковців, політиків, урядовців. Дослідженням даної теми займаються такі вітчизняні та російські вчені: О.Г. Білорус, З.С. Варналій, В.К. Гальчинський, М.А. Дудченко, О.К. Єременко, В.С. Кузнецов, І.І. Лукінов, В.І. Хорошковський, О.І. Шнирков та інші. Серед іноземних вчених, що розробляють дану тематику, слід відзначити: Л. Бальцеровича, П. Ван Бергейка, Дж. Вільямсона, Т. Едісона, А. Зіденберга, Т. Кілліка, В. Фішера, С. Фішера, М. Фрідмена та ін. [1].

З розвитком міжнародної економіки, диверсифікації економічних та валютно-кредитних відносин зростає роль міжнародних фінансових організацій. Фінансовий ринок є головним фактором у перетворенні національних економічних систем на єдину економічну структуру. Для України позики міжнародних фінансових організацій є привабливим джерелом зовнішнього фінансування дефіциту державного бюджету та інвестування інфраструктурних проектів і проектів розвитку [2]. Віце-прем'єр міністр – міністр соціальної політики України С. Тігіпко впевнений, що в нинішніх умовах кредитором України повинен бути Міжнародний валютний фонд [3].

Практично з часу початку активних взаємовідносин між Україною та МВФ у суспільстві серед фахівців, політиків точаться дискусії про їх наслідки й ефективність. Природно, що така вагома суспільна проблема потребує подальшого вивчення і визначення шляхів її розв'язання.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану взаємовідносин України і МВФ та визначенні перспектив подальшого їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За час своєї діяльності МВФ перетворився в достовірно універсальну організацію, досяг широкого визнання як головного наднаціонального органу регулювання міжнародних валютних відносин, авторитетного центра міжнародного кредитування, координатора міждержавних кредитних потоків і гаранта платоспроможності країн-позичальниць. Одночасно він служить ключовою ланкою системи регулювання світової економіки, міжнародної координації, узгодження національних макроекономічних політик. Фонд зарекомендував себе активно функціонуючим світовим валютним інститутом, нагромадив великий і корисний досвід.

Однією з причин необхідності співпраці України з МВФ є глобальна економічна криза. За результатами 2009 року, ВВП України зменшився на 16,9 %, що було одним з найгірших показників динаміки ВВП у світі. За той же рік промислове виробництво знизилось на 25,0 %.

Слід також зазначити, що в 2007-2008 роках почало зростати від'ємне сальдо між експортом та імпортом товарів та послуг. В той же час, прями інвестиції почали стрімко скорочуватися (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг, прямих інвестицій в Україні в 2005-2010 роках, млрд. доларів

№	Показник	Рік					
		2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Експорт товарів та послуг	34,2	38,3	49,3	67,0	39,7	51,4
2	Імпорт товарів та послуг	36,1	45,0	60,6	85,5	45,4	60,7
3	Сальдо експорт-імпорт	-1,9	-6,7	-11,3	-18,5	-5,7	-9,3
4	Прямі інвестиції	9,0	16,9	21,6	29,5	35,6	40,1

В кінці жовтня 2008 року МВФ прийняв рішення про виділення Україні кредиту в розмірі 16,5 млрд. доларів на 15 років під 4 % річних в рамках програми *stand-by* для подолання проблем в економіці. По ній було надано три транші на загальну суму 11 млрд. доларів. Новий уряд України, сформований в березні 2010 року після Президентських виборів, продовжив співпрацю з Фондом, тільки уже в рамках нової програми. В червні 2010 року МВФ погодив програму співпраці *stand-by* на загальну суму більше 15,5 млрд. дол. Згідно домовленостей, у 2011 році Фонд повинен був щоквартально виділяти Києву по 1,5 млрд. дол. для підтримання реформ, при умові проведення даних реформ урядом України. Але, через невиконання українською стороною взятих на себе зобов'язань, країні в 2011 році не вдалося отримати жодного траншу МВФ [5].

Кредити МВФ відіграли позитивну роль в економіці країни. Довгострокові і дешеві кредити МВФ сприяють вирішенню проблем платіжного балансу. Завдяки наданій підтримці, став можливим відтік 7,1 мільярда доларів на рефінансування зовнішнього боргу банків та корпорацій у 2009 році, а також внутрішній відтік 5,7 мільярда доларів з банків, які осіли у кишенях населення.

Взявши кредит у МВФ, Нацбанк зумів провести рекапіталізацію проблемних банків. Таким чином, відбулася трансформація приватного боргу комерційних банків перед вкладниками у державний борг перед фондом. Деякі клієнти банків зуміли повернути свої кошти, і депозитна паніка припинилася, що також є позитивною тенденцією. Завдяки траншам була дещо послаблена проблема фіскального дефіциту, оскільки частина коштів МВФ перекрила видатки з погашення зовнішніх зобов'язань уряду, проведення розрахунків за російський газ та покриття касових розривів для своєчасної виплати зарплат і пенсій. Разом з тим, проблема виконання зведеного бюджету залишилася, оскільки за 2009 рік надходження до бюджету склали 273 млрд. грн., що менше на 8,4%, а видатки зменшились всього на 0,6 % порівняно з попереднім періодом.

З метою забезпечення своєчасного погашення наданих позик МВФ було розроблено Програму погашення кредиту, за якою Україна зобов'язана повернути кредит протягом 2010-2014 років (рис. 1).

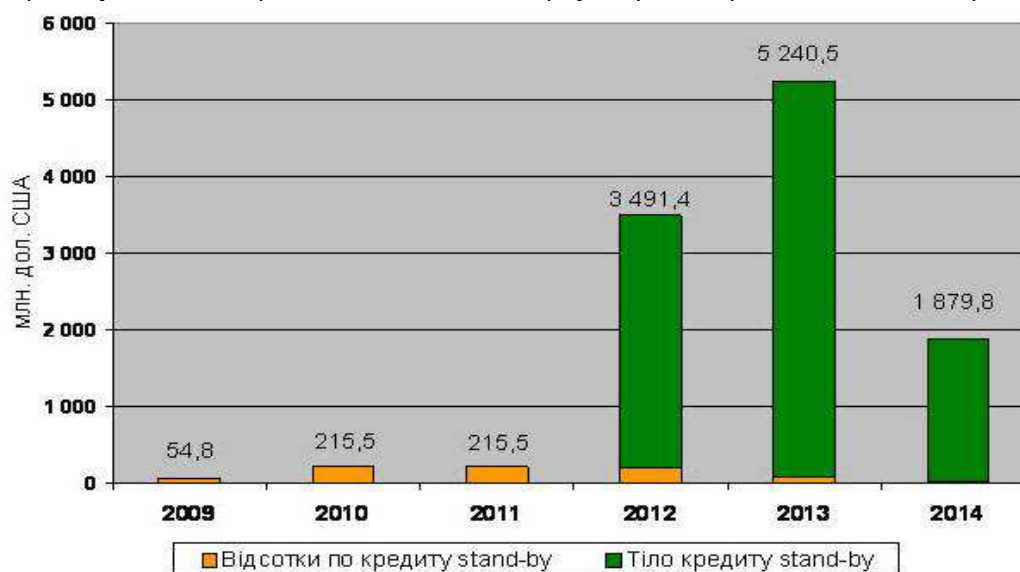


Рис. 1. Графік погашення Україною кредиту «стенд-бай» від МВФ

Кредит від МВФ є порівняно дешевим, оскільки передбачає виплату відсотків у розмірі близько 2% річних від загальної суми боргу. Погашення основної суми боргу буде здійснюватися з 2012 по 2014 роки [6].

Якщо економіка України у цей період буде зростати, погашення позики не складе особливих труднощів. В іншому випадку, тягар боргу, навіть з врахуванням знецінення грошей, виявиться занадто важким для ослабленої національної економіки [7]. Зараз заборгованість перед МВФ у розрахунку на одного жителя України складає близько 225 доларів.

Найбільшу увагу привернули до себе вимоги МВФ щодо заходів, які повинна здійснити Україна для одержання чергового траншу кредиту. Найбільшого резонансу визвали соціальні вимоги: підвищення пенсійного віку для громадян, підвищення ціни на газ для населення, упорядкування пільг тощо. Для того, щоб більш детально розібратися в даній ситуації необхідно відмітити, що, як і будь-який кредитор, МВФ має право вимагати від країни-позичальника усунення тих чи інших фінансових проблем в економіці держави, приведення у відповідність до міжнародних вимог збалансованості бюджету та інше.

МВФ вважає, що в центрі економічної програми Уряду України – всебічна консолідуюча стратегія, спрямована на гарантію фінансової стабільності. Незначне поліпшення фінансового становища розпочалося в 2010 р. і продовжується в 2011–2012 рр. завдяки структурним реформам пенсійної системи, суспільного адміністрування і податкової системи. Фінансовий стан газового сектора буде зміцнено, зокрема шляхом реформи внутрішніх цін, підтриманої іншими багатосторонніми інституціями, що допоможе виключити субсидування енергетики і створити сучасніший і життєздатніший сектор, водночас захистивши вразливі прошарки за допомогою цільових соціальних програм.

Реформи також прокладуть шлях до відновлення фінансової системи і підвищення незалежності і відповідальності Національного Банку України. Планована рекапіталізація банків і заходи зміцнення контролю й інституційних рамок є важливими для відновлення фінансової стабільності, подолання зростаючих проблем з активами, з метою усунути перешкоди для стійкого економічного оновлення [8].

Підтверджене виконання цих реформ допоможе Україні зміцнювати макроекономічну стабільність, підвищувати довіру, полегшити доступ до ринків капіталу, і зробити зростання збалансованим і стійким.

Пропозиція Уряду України повинна якраз виходити з можливостей країни, її соціального стану, альтернатив реформ. При здійсненні тих чи інших заходів повинна вивчатися думка науковців, фахівців, врешті-решт громадян. В ході переговорів повинні вивчатися всі пропозиції та необхідно знаходити компроміс. На першому місці повинні стояти інтереси держави.

Відносини України з МВФ викликають багато спірних питань серед політиків. Деякі з них стверджують, що умови МВФ є кабальними і їх виконання призведе до зубожіння населення, до втрати економічної самостійності держави, що в кінцевому результаті поглибить економічну кризу.

Але, на нашу думку, співпраця з МВФ несе великий економічний позитив для України.

По-перше, розпочато економічні реформи (грошова, податкова, пенсійна), що викликали деякий супротив, але дозволили демонструвати позитивну динаміку показників функціонування економіки України. Динамічно підвищується внутрішній попит. Загальна інфляція знизилася до однозначних цифр, насамперед, за рахунок падіння цін на продукти харчування.

По-друге, одним із напрямів використання кредитів МВФ є формування валютних резервів. Формування цих резервів за допомогою МВФ дозволило Україні підтримувати стабільність національної валюти, успішно провести грошову реформу, ввести конвертованість гривні за поточними операціями. Крім того, збільшення валютних резервів та їх високий рівень є підтвердженням стабільності фінансової системи країни та підвищує рівень довіри до неї.

По-третє, Україні потрібно виплачувати свої зобов'язання за вже взятими позичками МВФ та процентами по ним. І без інших кредитів державі не обійтися. А більш дешевих грошей, ніж від Світового банку та МВФ немає. І якщо вони будуть, то будуть ті чи інші політичні чи економічні вимоги, які обійдуться для країни ще дорожче.

По-четверте, в умовах, коли загострюється ситуація на зовнішніх ринках, Україна зі своїми експортно орієнтованими галузями економіки опиниться у важкій ситуації, виходом з якої може стати:

–розвиток внутрішнього ринку - необхідно слідкувати за нормальною виплатою і підняттям зарплати, пенсій;

–залучення інвесторів, що без відсутності програми з МВФ це зробити буде проблематично.

При виборі форм подальшої співпраці України та МВФ слід враховувати, що після отримання від МВФ першого траншу нового кредиту *stand by* SDR 1,25 млрд. Україна наростила свої зобов'язання перед Фондом SDR 8,25 млрд. (12,66 млрд. дол. за поточним курсом), що вивело її на друге місце в світі за цим показником. Перше місце посідає Румунія – SDR 9,03 млрд., а третє займає Угорщина – SDR 7,64 млрд. За даними МВФ, на частку України в середині 2011 року припадає кожний п'ятий долар заборгованості всіх країн перед Фондом по стандартним кредитним програмам. В разі своєчасного і повного надання грошей по програмі *stand by* заборгованість України перед Фондом досягне пікового значення в SDR 14,77 млрд. (22,67 млрд. дол.) до кінця 2012 року, що складе 53 % всього зовнішнього державного боргу і 18 % загального зовнішнього боргу країни.

Роком найбільших виплат Києва на адресу МВФ стане 2013 рік. Їх величина досягне SDR 4,1 млрд. (6,3 млрд. дол.), що буде еквівалентно 8,7 % урядових витрат, майже 75 % обслуговування державного

зовнішнього боргу, 3,6 % ВВП, 14,3 % валових міжнародних резервів та 7 % експорту товарів і послуг, що плануються. Згідно розрахунків експертів МВФ, в цілому на обслуговування зовнішнього боргу в 2013 році Україна може направити до 21,3 % ВВП та 41,3 % експорту товарів і послуг.

На думку авторів, перед тим як брати кредит Уряду України потрібно було нагадати, що кредит – це борг, який потрібно віддавати. Тому слід використовувати цей вид позики так, щоб з його допомогою створити умови для повернення кредиту.

Висновки з проведеного дослідження. Співпраця з Міжнародним валютним фондом є важливою з огляду на необхідність збереження належного іміджу країни, що сприятиме підвищенню її кредитного рейтингу на світових фінансових ринках, зменшенню відсоткових ставок по кредитах, дозволить зберігати привабливість для іноземних інвесторів.

Кредити МВФ заохочують зростання споживання, сприяють удосконаленню банківської та грошово-кредитної системи держави, надходженню іноземних інвестицій, стимулюють розвиток торгівлі.

Питання про співпрацю з МВФ знаходиться скоріше в політичній площині, і його вплив на економіку України буде мати лише опосередкований характер, так само, як і рішення щодо надання чергового траншу кредиту знаходиться в прямій залежності від політичної волі керівництва країни.

Відносини України з МВФ мають сприяти вирішенню проблем, які можуть виникнути перед Україною у короткостроковому періоді, а також проведенню реформ, що є необхідними для забезпечення стійкого відновлення економіки країни в середньостроковій перспективі.

Швидше за все, співпраця України з Фондом продовжиться. Принаймні, МВФ у цьому має свій інтерес. Основні держави-донори фонду повинні будуть знаходити засоби для нейтралізації надлишкової ліквідності, якою інтенсивно накачували свої економіки у рамках антикризових програм з підтримки споживчого попиту. Глобальна криза повільно відступатиме, споживання та кредитування відновлюватиметься, а зайві кошти на внутрішніх ринках загрожують розвинутиям країнам зростанням інфляції. Український ринок міг би легко абсорбувати частину надлишкового євродоларового потоку.

Разом з тим, Україна досі дуже залежна від зовнішньої допомоги для вирішення проблем платіжного балансу. МВФ надає Україні довгострокові, порівняно дешеві кредити, які сприяють вирішенню проблем платіжного балансу, з вимогою виконання деяких умов. Але Україна не виконує всі вимоги МВФ, що обумовлює затримання подальшого кредитування.

Україна могла би обмежитись консультативною підтримкою фахівців МВФ. До такої практики відносин з МВФ перейшли Польща, Чехія, Угорщина після завершення фінансових програм, направлених на підтримку переходу національних економік до ринкових відносин. Це, звичайно, не означає виходу цих держав, а в подальшому - і України, з ринків зовнішніх запозичень. Основними кредиторами України, очевидно, залишаться Світовий банк, ЄБРР та приватні інвестори. Однак, на той час основними позичальниками з української сторони мали би стати окремі суб'єкти підприємницької діяльності.

Бібліографічний список

1. Примаченко І. В. Ефективність співробітництва МВФ і України / І. В. Примаченко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : [зб. наук. праць]. - К. : Київський університет, 2002. – Вип. 36. – Ч.2. – С. 195-202.
2. Колосова В. П. Розвиток відносин України з міжнародними фінансовими організаціями / В. П. Колосова. - К. : НДФІ, 2008. – 232 с.
3. Тігіпко С. Л. Україна: проект розвитку / С. Л. Тігіпко. – К. : «Саміт-книга», 2009. – 168с.
4. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2011. – 567 с.
5. Программа сотрудничества МВФ и Украины не решила структурных проблем – отчет МВФ [Електронний ресурс]. - Доступ до ресурсу : <http://economics.unian.net/rus/detail/110606>
6. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. - Доступ до ресурсу : <http://www.imf.org>
7. Кабанов В. Г. Діяльність міжнародних фінансових організацій на вітчизняному ринку фінансового капіталу / В. Г. Кабанов // Фінанси України. - 2009. - № 9. - С. 100-102.
8. Солтинський В. В. Особливості організації кредитування національних економік Міжнародним валютним фондом / В. В. Солтинський // Фінанси України. - 2009. - № 2. - С. 62-63.

Анотація

У статті визначаються аспекти співпраці України з МВФ та надаються пропозиції подальшого її розвитку в умовах глобальної економічної кризи. Обґрунтовуються можливі форми подальшої співпраці України та МВФ.

Ключові слова: Міжнародний валютний фонд (МВФ), співробітництво, кредитування, економічна криза.

Аннотація

В статті розглядаються аспекти співпраці України з МВФ і пропонуються пропозиції подальшого їх розвитку в умовах глобального економічного кризи. Обґрунтовуються можливі форми подальшого співпраці України з МВФ.

Ключеві слова: Міжнародний валютний фонд (МВФ), співпраця, кредитування, економічний кризис.

Annotation

In the article the aspects of collaboration of Ukraine from IMF are determined and suggestions of its further development in the conditions of global economic crisis are offered. The possible forms of further collaboration of Ukraine and IMF are grounded.

Key words: International Monetary Fund (IMF), cooperation, crediting, economic crisis.

УДК 331.108.45

**Лавриненко Л.М.,
к.е.н., старший науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування
НАН України», м. Київ**

ЯКІСТЬ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ВИПУСКНИКІВ ВНЗ У КРИЗОВИЙ ТА ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД*

Постановка проблеми. Важливим питанням сьогодні є проблема взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг, без вирішення якого неможливе формування якісно нової робочої сили. Взаємодія професійної підготовки кадрів та ринку праці пов'язана насамперед із зниженням соціально-економічної ефективності професійної підготовки кадрів, а також скороченням частки випускників, які працюють за отриманою спеціальністю та збільшенням частки молодих фахівців, що займають не відповідні їх професійно-кваліфікаційному рівню посади [1].

Нові соціальні реалії пред'являють нові вимоги до виховання фахівця: знати – не достатньо, для успіху потрібні нові якості особистості. Сучасного фахівця необхідно підготувати так, щоб рівень його знань адекватно відображав сучасний рівень розвитку науки й техніки. Завдання, яке сьогодні ставиться перед освітою, по суті, можна сформулювати таким чином: підготувати фахівця, який зможе використовувати сучасні наукові методи для досягнення високих результатів в конкретній професійній сфері, а також який зможе легко адаптуватися до умов, які змінюються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні головна увага концентрується навколо питань ролі якості освіти як одного із важливих індикаторів якості життя, інструментів соціально-культурної єдності та економічного процвітання суспільства. Актуальність, соціальна значущість проблем, пов'язаних із теорією і практикою освітянського процесу, зумовили зростання інтересу наукової спільноти до них. Розвиток освіти є стратегічним ресурсом подолання кризових процесів, покращання людського життя. Саме цим питанням приділялося багато уваги у вітчизняній економічній науці. Найбільш вагомими є здобутки в результаті наукових досліджень вітчизняних вчених-економістів Е. Лібанової [2], І. Петрової [3], Л. Лісогор [4], Е. Короткова [5], В. Антонюк [6], М. Семикіна [7].

Освіта в даний час стала предметом пильної уваги з боку учених через наступні обставини: нові вимоги до якості підготовки кадрів, зокрема, зростання питомої ваги наукового потенціалу в суспільстві і прискорення на цій основі економічного розвитку висунули проблему «підтягнення» системи освіти до рівня розвитку економіки і науки; збільшення чисельності людей, які залучаються до сфери освіти; зменшення термінів амортизації знань – якщо раніше для інженерів виявлялося можливим використання їх спеціальних знань протягом 20-25 років, то зараз їх вистачає на 7-10 років, а ця обставина, в свою чергу, ставить завдання вдосконалення знань практично протягом всього життя; збільшення числа професій, що вимагають вищої і середньої освіти; зміна соціальної ролі і функції освіти в житті сучасного суспільства.

У ході дослідження цих проблем науковці підкреслювали значення системи освіти в соціальному й економічному розвитку суспільства. Незважаючи на активні наукові пошуки й певні здобутки, слід враховувати необхідність постійного дослідження освітнього простору.

* Дослідження виконано при підтримці НАН України в рамках НДР «Розвиток соціально-трудової сфери: пріоритети, детермінанти і вектори модернізації»

Постановка завдання. Метою даної статті є вивчення проблеми взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг, дослідження якості освіти як одного із важливих індикаторів якості життя, інструментів соціально-культурної єдності та економічного процвітання суспільства, а також виявлення основних тенденцій стосовно працевлаштування випускників ВНЗ на 2012-2016 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якісна освіта розглядається сьогодні як один із індикаторів високого рівня життя, інструмент соціальної злагоди та економічного зростання. Не випадково серед характеристик так званого індексу розвитку людського потенціалу, за яким Програма розвитку ООН порівнює рівень соціального й економічного розвитку країн, показник освітньої діяльності є одним із трьох основних індикаторів (добробут, освіта та здоров'я) в інтегрованій оцінці якості людського життя [8].

Останнім часом під впливом фінансово-економічної кризи на ринку праці України спостерігається процес заміщення переважного попиту на кваліфікованих робітників попитом на працівників із вищою освітою. Так, потреба у працівниках із вищою освітою зросла з 27% загального обсягу попиту у 2000 р. до 50% у 2009 р. Проте, така тенденція не може повною мірою обґрунтувати щорічне зростання чисельності випускників вищих навчальних закладів завдяки наявності щорічного помірного скорочення потреби суб'єктів господарювання всіх видів економічної діяльності у висококваліфікованих працівниках.

На зареєстрованому ринку праці протягом 2005-2010 рр. спостерігалось одночасне щорічне скорочення потреби і пропозиції осіб як із вищою, так і з професійно-технічною освітою. Проте, незважаючи на тенденцію, яка склалась, негативним є значне перевищення пропозиції осіб із вищою та професійно-технічною освітою над обсягом відповідного попиту на робочу силу. Головною детермінантою сформованого дисбалансу стала помилкова орієнтація навчальних закладів при формуванні структури професійної підготовки кваліфікованих фахівців не на потреби ринку праці, а на попит молоді, сформований під впливом престижності тієї або іншої професії та бажання отримати диплом про вищу освіту за рахунок коштів держбюджету. Однак мінімізувати наявний дисбаланс досить складно через низький рівень державного регулювання освітньої діяльності, яке значно обмежує гнучкість системи освіти України.

Негативний вплив нових економічних відносин на розвиток і формування системи освіти виразно відзначається у тому, що освіта стає об'єктом купівлі-продажу. Для забезпечення необхідної якості освіти потрібна значна участь держави, яка повинна регулювати освітню діяльність (за допомогою закону, стандартів, контролю і т.п.), а також організовувати навчання і виховання в державних навчальних закладах і фінансувати значну частину освіти (у розвинених країнах держава фінансує в межах 60-70%) [9]. Держава повинна не тільки безпосередньо керувати навчальними і науковими закладами, скільки виступати в ролі замовника освітніх і наукових послуг та захисника інтересів їх споживачів.

Зростання чисельності випускників навчальних закладів відбувається в умовах поступового скорочення кількості робочих місць. У результаті протягом 2005-2010 рр. спостерігається постійне збільшення чисельності випускників у розрахунку на 1000 середньорічних найманих працівників.

Певним підтвердженням незадовільного становища з якістю освіти може слугувати і той факт, що жоден український ВНЗ не входить до 500 найкращих університетів світу. За проведенням рейтингом Всесвітнього Економічного Форуму щодо рейтингу організації, Україна посідає 62-е місце за якістю освіти та випереджає деякі країни колишнього СНД, але відстає від країн ЄС [10]. Якість всієї системи освіти, та математичної й фундаментальної освіти зокрема, є дуже високою. Проте, дослідження зазначає невідповідність якості освіти потребам ринкової економіки. Україна посідає 85-е місце за якістю підготовки менеджерів, які є основною складовою продуктивності компаній.

Існують також непрямі показники порівняно низької якості освіти в Україні:

—На ринку праці існує значний дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили за професійно-кваліфікаційною ознакою. Кількість випускників з вищою освітою є дуже великою у порівнянні з потребами економіки у таких спеціалістах. Водночас, система освіти не відповідає потребам ринку праці у кваліфікованих робітниках.

—Система освіти в Україні зміщена у бік соціальних наук, бізнесу та юриспруденції, в той час як на підприємствах не вистачає інженерів та інших технічних спеціалістів.

—Система освіти не гарантує отримання та розвиток практичних навичок.

—Жоден з українських університетів не включений до міжнародного рейтингу університетів.

Тільки невеликий відсоток вчорашніх студентів успішно проходять всі етапи відбору та працюють за спеціальністю, решта – поповнюють відсоток безробітних, чи працюють не за спеціальністю (табл. 1).

Цілком очевидно, що фінансово-економічна криза обумовлює масштабні зміни на українському та світовому ринках праці. На даний час її вплив на працевлаштування випускників вищих навчальних закладів України лише починає відчуватись.

Таблиця 1

Відсоток зайнятих, які працюють за отриманим фахом в 2010р.

Професіонали в галузі фізичних, математичних та технічних науки	29,9
Професіонали в галузі наук про життя та медичних наук	54,7
Викладачі	60,9
Інші професіонали	43,5
Технічні фахівці в галузі прикладних наук та техніки	19,2
Фахівці в галузі біології, агрономії та медицини	60,7
Молодші фахівці в галузі освіти	43,5
Інші фахівці	30,5
Службовці, пов'язані з інформацією	32,2
Службовці, що обслуговують клієнтів	32,7
Працівники, що надають персональні та захисні послуги	50,2

Джерел : [11].

У період економічного піднесення (2001-2008 рр.) сформувався стандартний механізм підготовки випускника ВНЗ до виходу на ринок праці, який передбачав набуття переважною більшістю студентів стаціонару (вже не кажучи про тих, хто поєднував навчання з роботою) досвіду практичної діяльності ще під час навчання. Причинами формування такого механізму стали:

- кон'юнктурне розширення багатьох сфер бізнесу на хвилі економічного піднесення, що призвело до зростання чисельності молодшого та середнього офісного персоналу з функціями, які не вимагали глибокої професійної підготовки, а наявність вищої освіти дедалі більше ставала лише загальнокультурною вхідною вимогою. Завдяки цьому сформувалися встановлені вимоги роботодавців до випускників ВНЗ:

- наявність досвіду роботи, як ознака трудової соціалізації та первинного розуміння бізнесу;
- володіння комп'ютером, як основна виробнича навичка, якої ніхто не збирається навчати;
- знання іноземної мови, як спеціальна конкурентна перевага або інструмент відбору найбільш підготовленої молоді.

У період найбільшого зростання відчувався постійний дефіцит робочої сили, що зумовило формування ринку праці робітників і внаслідок цього суттєвий розрив різниці в умовах оплати праці між початківцями та середнім рівнем персоналу;

- зростаючий відрив вищої школи від реальної економіки, який спостерігається у недосконалії структурі підготовки фахівців та труднощах організації виробничої практики за фахом з допуском студента до важливої комерційної інформації. У зв'язку з цим знецінилась фундаментальна спеціальна підготовка працевлаштування відповідно до здобутого фаху для багатьох молодих фахівців стала нездійсненою (інженери, агрономи тощо) або малоперспективною (лікарі, педагоги тощо), а також зменшився вплив університетських викладачів на зміст практичного навчання разом з переходом студентів на самостійний пошук об'єктів практики;

- перехід від елітної до масової вищої освіти, що зумовив істотне посилення конкуренції молоді за перспективне працевлаштування, а також поступове формування завищених (насправді, лише з погляду старих часів) вимог до претендентів, коли наявність повної вищої освіти вимагають при прийомі на посаду, де достатньою є неповна вища освіта або, де можна обмежитись професійно-технічною освітою.

Фінансово-економічна криза справляє серйозний вплив на ринок праці як в національному, так і в світовому масштабах, – внаслідок цього створились умови для руйнації або посилення основних тенденцій та причинно-наслідкових ланцюгів:

- кон'юнктурне розширення бізнесу зупинено, відбувається скорочення у нижчих прошарках офісного персоналу;

- зменшення пропозиції на ринку праці обумовлює поглиблення тенденції відриву сфери практичної діяльності випускників ВНЗ від профілю їх навчання;

- окремі сегменти сфери масової вищої освіти можуть швидко втратити привабливість через практичну неможливість працевлаштування за фахом та відсутність психологічної готовності до гнучких технологій пошуку роботи. Така ж доля може спіткати цілі сектори професійно-технічної освіти, яка за багатьма заводськими спеціальностями зовсім не забезпечує готовності до гнучкого пошуку роботи.

На етапі поступового подолаття наслідків кризи нас чекає підвищення темпів технологічного оновлення національної економіки, що потягне чергове скорочення у виробничому секторі та фактичну перекваліфікацію для більшості зайнятих фахівців з вищою освітою. При цьому найбільш

небезпечним буде потреба порівняно невеликої кількості технічних фахівців для забезпечення функціонування найбільш наукомістких галузей, бо їх підготовка в українських університетах вже є неможливою через архаїчність відповідної лабораторної бази. Це підвищить шанси випускників ВНЗ наступних років за рахунок проблем для їх старших на 5-15 років колег.

У зв'язку з цим є підстави чекати таких основних тенденцій стосовно працевлаштування випускників ВНЗ на 2012-2016 рр.:

—тривале домінування ринку праці роботодавців, що обумовить менший розмір початкової платні та нижчий темп її зростання;

—повільніші за світові темпи виходу з кризи потягнуть більш тривалий період стагнації ринку праці, що погіршить умови входження в ринок праці молоді з традиційними індустріальними спеціальностями;

—остаточне старіння лабораторної бази вищих технічних навчальних закладів погіршить позиції їх випускників порівняно з колегами із закордонних університетів у боротьбі за інженерні посади на найбільш складних виробництвах;

—серйозне посилення конкурентної боротьби за найбільш привабливі та перспективні робочі місця буде супроводжуватись посиленою диференціацією оплати праці;

—швидке старіння технологічних знань та навичок в умовах технологічного оновлення виробництва, що вимагатиме систематичного навчання та відтік з найбільш перспективних галузей неготових до цього працівників, а значить - кращі шанси для молоді. Буде збільшуватись база робочих місць робітників, яким будуть потрібні фахівці з вищою освітою різних рівнів;

—банкрутство неконкурентних сфер бізнесу не стільки призведе до зростання безробіття, скільки створить чимало можливостей для розвитку нових бізнес-проектів, чим, у першу чергу, зможуть скористатись молоді амбітні та освічені підприємці;

—чисельність випускників вищих навчальних закладів впродовж 2012-2016 рр. буде постійно скорочуватись, що буде поступово підвищувати напруженість на ринку праці;

—посилиться боротьба роботодавців за справді талановиту молодь, що цілком може набирати форм поглибленої співпраці між навчальними закладами та індустрією, а це сприятиме підвищенню рівня освіти випускників і збільшенню їх конкурентоспроможності на ринку праці взагалі.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні світові тенденції диктують необхідність приведення у відповідність якості підготовки випускників ВНЗ вимогам економіки знань, які полягають у тому, що випускник повинен не тільки володіти набором необхідних знань, але й умінням генерувати їх протягом всього життя.

Аналізуючи ринок праці можна сформулювати тезу: сьогодні необхідний перехід від старанного фахівця до успішного співробітника. Поняття «успішний співробітник», звичайно, включає спеціальну професійну підготовленість. Але, крім цього, воно припускає наявність таких якостей, як відповідальність, уміння працювати в команді, адекватна самооцінка особових якостей, самостійність в ухваленні рішень, наявність професійних соціально-етичних установок, готовність до перевантажень та стресових ситуацій, уміння з них виходити. Саме ці якості останнім часом все частіше зустрічаються серед ключових вимог до кандидатів на різні посади.

Бібліографічний список

1. Ярошенко Г. Розвиток механізму взаємодії ринку праці і професійної освіти України / Г. Ярошенко, І. Заков // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 25-29.
2. Лібанова Е. М. Модернізація економіки України в контексті соціальних викликів / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка : наук.-екон. та суспіл.-політ. журн. – 2011. – № 1. – С. 24-38.
3. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування / [Петрова І. Л., Близнюк В. В., Куликов Г. Т. та ін. ; під ред. І. Л. Петрової] ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 368 с.
4. Лісогор Л. С. Освітні детермінанти розвитку людських ресурсів в Україні / Л. С. Лісогор // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 29-33.
5. Коротков Е. М. Якість освіти: формування, чинники і оцінка, управління / Е. М. Коротков. – М. : МГУ, 2009.
6. Антонюк В. Кадри для інноваційної діяльності: проблеми формування та використання / В. Антонюк // Україна: аспекти праці. – 2007 – № 5. – С. 42-47.
7. Семикіна М. В. Якість знань вітчизняних кадрів в контексті взаємодії навчальних закладів і бізнесу / М. В. Семикіна // Ринок праці та освіта: пошук взаємодії. - К. : Таксон, 2007. – 198 с.

8. Flexicurity and role of lifelong learning in Ukraine / European Training Foundation, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.undp.org.ua/ua/millennium-development-goals>
9. Лікарчук І. Колапс української освіти / І. Лікарчук // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. - № 8(5-11 березня).
10. Мировой рейтинг университетов (Academic Ranking of World Universities) за 2011 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euroosvita.net/?category=27>
11. Дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/rp/pres-reliz/dop_2010.htm

Анотація

У статті розглянуто роль якості освіти як одного із важливих індикаторів високого рівня життя, інструментів соціально-культурної єдності та економічного процвітання суспільства. Досліджено взаємозв'язок впливу освіти та ринку праці на підготовку висококваліфікованої робочої сили, зокрема представлено основні тенденції стосовно працевлаштування випускників ВНЗ на 2012-2016 рр.

Ключові слова: знання, освітня сфера, ринок праці, механізм підготовки випускника ВНЗ, професійна підготовка кадрів.

Аннотация

В статье рассматривается роль качества образования как одного из важных индикаторов качества жизни, инструментов социально-культурного единства и экономического процветания общества. Исследовано взаимосвязь влияния образования и рынка труда на подготовку высококвалифицированной рабочей силы, в частности определены основные тенденции относительно трудоустройства выпускников ВУЗов на 2012-2016 гг.

Ключевые слова: образовательная сфера, рынок труда, механизм подготовки выпускников ВУЗА, профессиональная подготовка кадров.

Annotation

In the article the role of quality of education is examined as one of important indicators of quality of life. Intercommunication of influences of education and labor-market on preparation highly skilled labor force is investigational, in particular determination of basic tendencies in relation to employment of graduating students of INSTITUTE of higher on 2012-2016

Key words: educational sphere, labor-market, mechanism of preparation of graduating students of INSTITUTE of higher, professional training of personnel's.

УДК 338.242.4

Тимошенко М.М.,
к.е.н.,

Житомирський національний агроекологічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. У зв'язку із постійним загостренням конкуренції на світовому агропродовольчому ринку, особливої ваги набуває завдання вибору правильної зовнішньоторговельної політики держави. На даному етапі регулююча роль держави повинна бути спрямована на захист вітчизняних виробників від надмірних зовнішніх впливів. При цьому розміри і форми державного регулювання експорту та імпорту визначаються важливістю товару для економіки країни і повноцінного забезпечення населення основними продуктами харчування.

Зовнішньоторговельна політика країн в агропродовольчій сфері більшою мірою, ніж в інших галузях, пов'язана з політикою регулювання внутрішнього ринку, а її зміст обумовлений не стільки завданнями оптимізації зовнішньої торгівлі, скільки необхідністю підтримки доходів сільського населення, наповнення внутрішнього ринку на рівні продовольчої безпеки, розвитку сільських територій, а також захисту інтересів споживачів продовольства. Актуальність і велике практичне значення зазначених проблем, їх недостатній аналіз у вітчизняній економічній літературі зумовили вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна економічна думка нагромадила великий досвід з питань особливостей міжнародного економічного співробітництва, тенденцій розвитку та регулювання зовнішньоторговельних зв'язків. Серед досліджень вітчизняних вчених окремі аспекти

формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності висвітлені в роботах В. Андрійчука, В. Бойка, В. Галушко, В. Губенка, Т. Зінчук, С. Кваші, А. Кандиби, І. Кобути, А. Фесини. Разом з тим, значна частина проблем у цій складній і багатогранній сфері потребує більш детального вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є окреслення основних напрямів регулювання експортно-імпоротної діяльності у аграрному секторі економіки України, враховуючи світову кон'юнктуру продовольчого ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес формування ринкових відносин в аграрному секторі України, підвищення ефективності агропромислового виробництва безпосередньо пов'язаний із розвитком зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією. Одним з найважливіших напрямів зовнішньоекономічної стратегії вітчизняного аграрного сектору є збільшення його експортних можливостей, удосконалення структури, а також вихід на нові ринки з конкурентоспроможною продукцією, яка б відповідала світовим вимогам та стандартам.

Характерними рисами сучасного світового господарства є поглиблення зв'язків між країнами, зростання відкритості національних економік, обсягів міжнародної торгівлі, а також загострення конкуренції на світових товарних ринках. Дані тенденції повною мірою стосуються аграрної сфери, де спостерігається суттєве збільшення виробництва сільськогосподарської продукції. Україна приймає активну участь у зовнішньоекономічній діяльності, є вагомим світовим експортером та імпортером багатьох видів сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України за товарними групами з усіма країнами (млн. доларів США)

Найменування групи товару	Рік							
	2004		2009		2010		2011	
	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт
М'ясо та субпродукти	166,5	154,4	568,5	79,1	458,0	90,2	292,1	197,9
Молоко та молочні продукти	61,4	553,6	140,6	476,4	135,6	648,8	150,3	703,8
Їстівні плоди та горіхи	193,7	102,2	631,9	176,5	733,3	208,8	683,5	217,4
Зернові культури	57,6	1383,1	98,6	3556,3	145,6	2467,1	219,9	3617,2
Насіння і плоди олійних рослин	73,9	135,4	135,6	1040,3	178,9	1085,7	285,5	1434,8
Жири та олії тваринного або рослинного походження	204,1	588,1	374,3	1796,0	451,6	2617,3	468,7	3396,4
Какао та продукти з нього	226,9	240,1	302,4	448,6	407,4	591,6	491,8	675,7

Джерело: Держаний комітет статистики України

Слід зазначити, що зовнішня торгівля агропродовольчою продукцією є важливим напрямом міжнародної спеціалізації України. В середньому за 2004–2011 рр. сільськогосподарська продукція посідала третє місце за рівнем міжнародної конкурентоспроможності. Починаючи з 2004 р., в Україні намітилися позитивні тенденції до зростання вартості експорту агропродовольчої продукції та позитивного сальдо балансу зовнішньої торгівлі продовольством. Основними чинниками збільшення експортних позицій виявилися – сприятлива світова цінова кон'юнктура на продовольство і досить висока внутрішня пропозиція основних видів сільськогосподарської продукції [3].

За обсягами експорту та рівнем порівняльних переваг у зовнішній торгівлі окремими видами сільськогосподарської продукції Україна входить до десятки світових лідерів. Зокрема наша держава в середньому за 2004–2011 рр. посідала перше місце за обсягами експорту насіння соняшнику, друге – за обсягами експорту соняшникової олії, третє – у зовнішній торгівлі зерном ячменю, п'яте місце за рівнем торгівлі пшеницею.

Однак, сучасний стан експортно-імпоротної діяльності не можна вважати оптимальним. У структурі імпорту досить високою є частка продукції, що може вироблятися в Україні, зокрема тютюну та цукру. Щодо експорту, то суттєвою залишається залежність від окремих ринків збуту та експорту окремих видів продукції [1].

В останні роки в структурі експорту агропродовольчої продукції надзвичайно високою була частка зерна, що досягла у 2004–2011 рр. близько 40 % від загального експорту зазначеної продукції. Крім того, в середньому, за аналізовані роки високу частку у товарній структурі експорту продукції сільського господарства і харчової промисловості мали такі товари, як олія соняшникова, м'ясо,

молоко і молочні продукти, а також насіння олійних. Ці п'ять товарних груп у сумі становлять 70 % всього експорту агропродовольчої продукції з України [6].

Надзвичайно висока частка у експорті продукції кількох товарних груп, особливо зернових, ставить Україну у залежність від розвитку кон'юнктурної ситуації на зовнішніх ринках зазначеної продукції, а нестабільність її вітчизняного виробництва робить проблематичним збереження вже завойованої частки світового ринку. Важливим завданням наразі є регулювання та диверсифікація товарної структури експорту та імпорту [4].

Швидкі темпи зростання світової торгівлі агропродовольчою продукцією та поглиблення зовнішньоторговельних зв'язків у процесі міжнародного поділу праці визначають підвищення уваги до проблеми її регулювання. Серед двох типів регулювання зовнішньоторговельної політики – вільної торгівлі та протекціонізму – наразі перевага надається першій. Однак, на практиці, особливо при регулюванні зовнішньої торгівлі аграрною продукцією, досить часто застосовуються протекціоністські заходи, у тому числі різноманітні інструменти тарифного і нетарифного обмеження імпорту, експортні субсидії, а також заходи внутрішньої підтримки вітчизняного сільського господарства.

Суттєві відмінності в пропорціях та масштабах застосування різноманітних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі в аграрній сфері залежать, насамперед, від стану і конкурентоспроможності аграрної економіки та критеріїв економічної безпеки держави. Основні методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі економіки

Критерії	Методи	Характеристика методів
Форма впливу на суб'єкти ЗЕД	Економічні	непрямий вплив, альтернатива поведінки для суб'єктів наявна, результати впливу не передбачувані
	Адміністративні	прямий вплив, альтернативи поведінки для суб'єктів не існують, результати впливу є передбачуваними
Засіб впливу на суб'єкти ЗЕД	Правові	встановлення обов'язкових для виконання юридичних норм (правил) поведінки суб'єктів
	Адміністративні	Прямий вплив держави на діяльність суб'єктів
	Економічні - фінансово-бюджетні; - кредитно-грошові	вплив на економічні інтереси суб'єктів: - вплив на фінанси суб'єктів, - вплив на пропозицію грошей
Очікуваний результат впливу	Стимулюючі	пожвавляють економічну активність суб'єктів
	Обмежуючі	стримують економічну активність суб'єктів
Використання тарифу	Тарифні	передбачають використання митного тарифу
	Нетарифні	не передбачають використання митного тарифу

Джерело: власні дослідження.

Механізм поєднання прямого і непрямого регулювання в аграрному секторі економіки, правових, адміністративних і економічних методів може бути різним залежно від стану ринкових відносин, фінансової та економічної ситуації в країні. З розвитком ринкових відносин, залученням до процесу регулювання інститутів ринку методи прямого впливу (адміністративні), як правило, поступаються місцем опосередкованим (економічним) і відіграють другорядну роль. Використання їх стає доцільним тоді, коли ринковий механізм та економічні засоби державного регулювання економіки виявляються недостатніми або діють надто повільно.

Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі економіки передбачає встановлення обов'язкових для виконання юридичних норм (правил) поведінки суб'єктів права. Адміністративне регулювання відображає прямий вплив держави на діяльність суб'єктів ринку через встановлення певних обов'язків, норм поведінки та віддавання розпоряджень. Економічне регулювання зорієнтоване на досягнення поставлених цілей за допомогою притаманних управлінню економічних засобів та стимулів, які впливають на економічні інтереси суб'єктів господарювання. Засоби (інструменти) державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності кожного із розглянутих вище методів регулювання наведені на рис. 1.

Наразі в Україні відбулася суттєва лібералізація експортної політики стосовно агропродовольчої продукції, але ще не запроваджена політика стимулювання експорту. Поряд з цим, важливо захистити від надмірного імпорту ринки тих видів сільськогосподарської продукції, виробництво якої, у даний час, є недостатньо конкурентоспроможним, насамперед це стосується продукції тваринництва. Тому рівень мита для молочних і м'ясних продуктів, що імпортуються в Україну, протягом певного часу повинен бути достатньо високим.

Для підвищення рівня обґрунтованості підходів, що використовуються у сфері тарифного регулювання імпорту в Україні, актуальним є подальше відпрацювання і вдосконалення системи селективного захисту національних товаровиробників на основі здійснення комплексної оцінки конкурентоспроможності того чи іншого виду вітчизняної агропродовольчої продукції. Так, для прикладу, виробництво продукції рослинництва в Україні, насамперед зернових, є досить конкурентоспроможним. Тому така продукція може успішно конкурувати з іноземною не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках, і ставки імпортного мита можуть бути мінімальними.



Рис. 1. Засоби державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності аграрного ринку

Джерело: власні дослідження.

Досвід країн Західної Європи, США, Канади, Австралії, які є успішними світовими виробниками та експортерами агропродовольчої продукції, свідчить про високий рівень державної підтримки конкурентоспроможності національного сільськогосподарського виробництва та стимулювання експорту. Система протекціоністських заходів в аграрній сфері спрямована на створення національним виробникам найбільш сприятливих умов на внутрішньому і зовнішніх ринках. У світовій практиці використовуються різні методи цього стимулювання: прямі дотації експортерам у вигляді експортних премій; видача на пільгових умовах експортних кредитів, державне страхування. Слід також відзначити, що держава бере на себе значну частину витрат з підготовки кадрів, дослідження кон'юнктури світового ринку тощо [7].

В Україні ситуація протилежна, існують певні обмеження щодо експорту продукції в залежності від ряду чинників. Однак, якщо зберігатиметься політика обмежень експорту та необґрунтованого адміністративного втручання у ринок продовольства, то сільськогосподарські виробники будуть змушені переорієнтуватися на вирощування більш рентабельних культур. Державне втручання також негативно позначається на економічних показниках господарювання вітчизняних товаровиробників.

Державна політика у сфері експорту агропродовольчої продукції має передбачати насамперед надання експортерам інформаційного, консультаційного, маркетингового і технічного сприяння; регулювання цін і тарифів на продукцію природних монополій; розвиток експортної інфраструктури; митно-тарифне стимулювання експортної діяльності, удосконалення вітчизняних стандартів якості. Крім того, доцільним є дослідження тенденцій розвитку та очікуваних змін в структурі внутрішнього і зовнішнього ринків, а також розробка на цій основі заходів, спрямованих на поліпшення структури вітчизняного сільськогосподарського виробництва, та їх реалізація.

У даний час можливості екстенсивного нарощування експорту агропродовольчої продукції в Україні обмежені, тому найбільш виправданим є шлях диверсифікації експорту, що полягає в першу чергу у досягненні його максимально ефективною та оптимальною структури, поступовому підвищенні в експорті частки товарів з високим ступенем обробки, а також в освоєнні українськими виробниками нових ринків. Досягнення зазначених напрямів розвитку можливе лише за умови державної підтримки та регулюванні аграрного сектора економіки.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Важливим чинником розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією є посилення регулюючої ролі держави, спрямоване на захист внутрішніх виробників від надмірної зовнішньої конкуренції та підтримку вітчизняного експорту. Україна має суттєві порівняльні переваги у зовнішній торгівлі. Зокрема, за обсягами експорту та рівнем фактичних порівняльних переваг у зовнішній

торгівлі окремими видами сільськогосподарської продукції (насіння соняшнику та соняшникова олія, ячмінь, пшениця) наша країна входить до десятки країн-світових лідерів.

2. Основним завданням імпоротної політики держави щодо агропродовольчої продукції є захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції із-за кордону та створення сприятливих умов для розширення внутрішнього виробництва, використовуючи як тарифні, так і нетарифні інструменти регулювання імпорту. Напрямами регулювання імпорту агропродовольчої продукції в Україні повинна бути гнучка митно-тарифна політика, що базується на оцінці конкурентоспроможності окремих вітчизняних товарів, запобігання зловживанням з боку імпортерів та посилення захисту внутрішнього ринку за допомогою нетарифних заходів, у першу чергу фітосанітарних та ветеринарних норм і вимог щодо якості продукції.

3. Важливими напрямами експортної політики є удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази регулювання експортної діяльності, вибір конкретних напрямів державної підтримки експорту, визначення найбільш конкурентоспроможної на світовому ринку продукції та забезпечення нарощування її виробництва та переробки. Серед заходів державного стимулювання експорту необхідно виділити: використання можливостей торгових представництв України за кордоном для проведення моніторингу зовнішніх ринків та надання інформаційно-консультаційної підтримки експортерам, розвиток експортної інфраструктури, удосконалення вітчизняних стандартів якості.

Бібліографічний список

1. Жигadlo В. Виробництво зернових та олійних культур в Україні: проблеми та перспективи в умовах світової продовольчої кризи / В.Жигadlo, О.Сікачина; Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН в Україні. – К., 2008. – 44 с.
2. Закон України від 19 травня 2011 р. № 3397-IV “Про внесення змін до Податкового кодексу України та про ставки вивізного (експортного) мита на деякі види зернових культур”// Офіційний вісник України від 24.06.2011. – № 45. – С. 12.
3. Кобута І. Економіка експорту пшениці в Україні / І. Кобута, В.Жигadlo, А.Сікачина (Исследование подготовлено для Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН). – 2011. – 57 с.
4. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західного регіону України / Редкол.: В.М. Зубець та ін. – К.: Урожай, 2004. – 560 с.
5. Саблук П. Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє / П. Т.Саблук. – К.: Ін-т аграр. економіки, 2001. – 210 с.
6. Статистична інформація. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.propozitsiya.com>.
7. Узун В. Я. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность / В. Я. Узун. – М.: ФГНУ “Росинформагротех”, 2005. – 184 с.
8. Указ Президента України від 29.06.2000 р. № 832/200 “Про негайні заходи в стимулюванні проведення і розвитку ринку зерна” // Офіційний вісник України від 14.07.2000 р. – № 26. – С. 51.
9. Украина: Агрохолдинги и перспективы рынка земли / [В.Лапа, А.Лисситса, А.Поливодский, М.Федорченко и др.] ; Украинская аграрная конфедерация, УкРАГРОКОНСАЛТ. – 2007. – 55 с.

Анотація

Вивчено та проаналізовано сучасні тенденції зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі економіки. Досліджено особливості регулювання експортно-імпоротної діяльності вітчизняних товаровиробників. Розроблено рекомендації щодо формування експортного потенціалу країни.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, аграрний сектор, конкурентоспроможність, регулювання, експорт, імпорт.

Аннотация

Изучены и проанализированы современные тенденции внешнеэкономической деятельности в аграрном секторе экономики. Исследованы особенности регулирования экспортно-импортной деятельности отечественных товаропроизводителей. Разработаны рекомендации по формированию экспортного потенциала страны.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, аграрный сектор, конкурентоспособность, регулирования, экспорт, импорт.

Annotation

Studied and analyzed the current trends of foreign trade activities in the agricultural sector. The features of export-import activities of domestic producers. The recommendations on the development of export potential.

Key-words: foreign economic activity, agriculture, competition, regulation, exports, imports.

*Горошкова Л.А.,
к.ф.-м.н., докторант кафедри економіки
та управління підприємством,
Дніпропетровський національний
університет ім. Олесья Гончара*

СТАН СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток національного господарства значною мірою залежить від стану сформованості економічної безпеки держави та її провідних галузей. Металургія є однією з базових галузей економіки. Без розвиненої металургії неможливий прогрес практично в жодній галузі. У зв'язку з цим існує об'єктивна необхідність проведення аналізу стану структури економічної безпеки металургійної галузі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами економічної безпеки на рівні держави займаються такі вітчизняні вчені, як: О. Барановський, В. Бордюк, З. Варналій, В. Венгер, О. Власик, В. Волошин, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Гунський, М. Єрмоленко, Я. Жаліло, С. Кирєєв, В. Кириленко, Ю. Макогон, П. Мельник, С. Мочерний, В. Точілін та інші [1-6]. Відомими російськими дослідниками цієї проблеми є: Л. Абалкін, С. Сазанов, В. Сенчагов [7-8]. Проте недостатньо розробленою є проблема економічної безпеки на рівні галузі національного господарства.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз стану структури економічної безпеки металургійної галузі з метою забезпечення її сталого розвитку на основі системно-синергетичного підходу. Сьогодні цей підхід використовують в дослідженнях економічних і соціальних систем на рівні національного господарства. Щодо динаміки розвитку галузей економіки та їх економічної безпеки, то теорія самоорганізації для їх дослідження застосовується ще не в повному обсязі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання економічної безпеки є найбільш розробленими на рівні держави, регіонів та окремих підприємств.

Більшість авторів виділяють наступні елементи внутрішньої структури економічної безпеки національного господарства [2; 4; 7]:

1) економічна незалежність: можливість контролю держави за національними ресурсами; досягнення такого рівня виробництва, ефективності та якості продукції, що забезпечує її конкурентоспроможність і дозволяє на рівних брати участь у світовій торгівлі, коопераційних зв'язках і обміні науково-технічними досягненнями;

2) стабільність і стійкість національної економіки: захист власності у всіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності, стримування факторів, здатних дестабілізувати ситуацію;

3) здатність до саморозвитку і прогресу: створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійна модернізація виробництва, підвищення професійного, освітнього і загальнокультурного рівня працівників тощо).

На рівні реального сектора економіки автор [7] пропонує такі елементи структури економічної безпеки: 1) економічну незалежність; 2) стабільність і стійкість підприємств галузі; 3) здатність до саморозвитку і прогресу; 4) забезпечення функціонування підприємств галузі в умовах надзвичайних ситуацій; 5) можливість виходу на зовнішній ринок і ефективна зовнішньоекономічна взаємодія.

Як бачимо, перші три складові внутрішньої структури економічної безпеки – однакові на рівні країни та реального сектора економіки.

Меншою мірою розробленими є питання економічної безпеки на галузевому рівні. Метою проведених нами досліджень був аналіз проблем економічної безпеки на мезорівні – однієї з провідних галузей національного господарства – чорної металургії.

На нашу думку, сутність економічної безпеки металургійної галузі можливо визначити, як такий стан захищеності галузі від зовнішніх та внутрішніх загроз, що спроможний забезпечити її сталий розвиток і можливість поступового зростання.

З метою пошуку шляхів підвищення рівня економічної безпеки металургійної галузі, нами було здійснене її структурування. При визначенні елементів внутрішньої структури економічної безпеки металургії були враховані наступні особливості. По-перше, те, що досліджується мезорівень - конкретна галузь, а не сектор економіки (сукупність галузей) або економіка країни в цілому. Це, на нашу думку, зумовлює необхідність більшої деталізації складових безпеки. По-друге, перелік складових враховує особливості умов функціонування вітчизняної металургії.

На основі попереднього узагальнення результатів проведених нами досліджень впливу

факторів на економічну безпеку металургійної галузі, як складної системи, були виділені такі її елементи (підсистеми) [9-16]:

1) циклічність економічних процесів за умов сталого розвитку галузі залежить від: забезпечення економічної рівноваги у короткостроковому та довгостроковому періодах; прогнозування циклічності розвитку галузі з урахуванням малих, середніх та «довгих хвиль»; використання державного регулювання на різних стадіях економічного циклу функціонування галузі; системності та комплексності в управлінні металургією, зумовленої наявністю забезпечуючих та технологічно споріднених галузей; формування умов економічного зростання галузі;

2) економічна незалежність забезпечує: контроль над виробничими ресурсами; досягнення рівня виробництва, ефективності і якості продукції, що забезпечують конкурентоспроможність на зовнішньому та внутрішньому ринку; можливість здійснення ефективних коопераційних зв'язків та трансферу технологій; самостійність прийняття рішень, дій (суверенітет), та досягнення цілей (автономія);

3) стійкість і стабільність металургійної галузі: захищає усі форми власності; створює надійні умови і гарантії для підприємницької активності; стримує дестабілізуючі фактори шляхом декриміналізації економіки, недопущення значної галузевої диференціації в розподілі доходів, запобігання штучному банкрутству;

4) науково-технологічна складова впливає на: створення сприятливого клімату для інвестицій і інновацій, здатність системи зберігати і підтримувати необхідний технологічний рівень, що створює умови сталого розвитку; підвищення рівня професійної освіти і загальнокультурного рівня трудових ресурсів, оптимізацію використання виробничих потужностей; можливість мінімізувати вплив несприятливих явищ і процесів в науково-технологічній сфері: низької наукоємності виробництва та інноваційної активності, технологічного відставання, імпорту іноземного капіталу і т. ін.; здатність прогнозувати та попереджувати небезпечні явища в економічному, екологічному, соціальному і політичному середовищі, на ринках сировини й готової продукції;

5) забезпечення функціонування галузі в умовах надзвичайних ситуацій гарантується: наявністю і можливістю використання внутрішніх резервів, створених в межах системи страхування ризиків; інформаційною достатністю для формування ефективної системи захисту від негативного впливу або його пом'якшення; державною підтримкою галузі в таких ситуаціях;

6) можливість виходу на зовнішній ринок і ефективна зовнішньоекономічна взаємодія включає: міжнародну конкурентоспроможність продукції металургійної галузі; наявність сприяння з боку держави, в тому числі з використанням політики протекціонізму;

7) міжгалузеві зв'язки забезпечують: створення сприятливих умов для взаємодії галузей національної економіки в процесі постачання сировини й матеріалів та при збуті готової продукції; забезпечення зростання ефективності коопераційних зв'язків;

8) зв'язки із технологічно спорідненими і забезпечуючими галузями гарантують: стабільність забезпечення сировиною; сприяння розвитку галузей національного господарства – споживачів продукції вітчизняної металургії; системну підтримку та регулювання взаємозалежних галузей, що створює можливість пом'якшення впливу кризових явищ циклічного характеру; взаємодію технологічно споріднених та забезпечуючих галузей, що дозволяє збільшити загальний обсяг інвестицій та їх ефективність; створення замкнених технологічних циклів та використання їх економічних переваг;

9) послідовність розвитку галузей за пріоритетами: формування промислової політики в такій логічній послідовності: визначення головних пріоритетів □ визначення в головному - основних □ прийняття рішення щодо регулювання або інвестування. Така послідовність є наслідком обмеженості фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні держави і галузей національної економіки; здійснення інвестування в разі наявності і достатності ресурсів на державному або галузевому рівні, у протилежному випадку – використання інструментів державної бюджетно-фіскальної політики.

10) відповідність економічних укладів формується за рахунок: забезпечення загального (однакового) економічного укладу у металургійній та технологічно споріднених з нею галузях (третій – четвертий); наближення до економічного укладу світової металургії (п'ятий).

Таким чином, складові економічної безпеки «економічна незалежність» та «стійкість і стабільність», на нашу думку, є основними як на макро-, так і на мезорівні. Третя складова – «здатність до саморозвитку і прогресу», потребує особливої уваги.

Нами було проведено дослідження економічної безпеки металургійної галузі з використанням елементів системного підходу та теорії самоорганізації (синергетики). Самоорганізація – еволюційне самовпорядкування (самовдосконалення) за рахунок внутрішніх можливостей та зовнішнього впливу [17]. Як доведено у [14-16], економічну безпеку металургійної галузі можливо вважати складною, відкритою, динамічною системою, якій притаманна здатність до самовдосконалення (саморозвитку), прогресу та інші властивості.

Про здатність до самоорганізації складної системи - економічної безпеки галузі свідчить наявність наступних умов:

1. Відкритість. Економічна безпека галузі як ціле, так і складові (підсистеми), що вона включає, є неізолюваними від зовнішнього середовища [15; 18].

2. Динамічність. Ця умова є наслідком безперервності змін характеру процесів, що відбуваються в економіці на рівні галузі і національного господарства в цілому. Як наслідок – зміна вимог щодо рівня економічної безпеки та необхідності підвищення його рівня [15; 19].

3. Перебування не у стані рівноваги. Стан безпеки є рівноважним тільки у короткотерміновому періоді. Система економічної безпеки є рухом від одного стану динамічної рівноваги до іншого [15; 20].

4. Наявність тісного взаємозв'язку процесів, що в ній відбуваються. Системний характер самої галузі призводить до обов'язковості взаємозв'язку процесів забезпечення її економічної безпеки [15; 21; 22].

Економічна безпека галузі є системою, що знаходиться у стані динамічної рівноваги (послідовність рівноважних станів), тому її розвиток має сталі характеристики. Результатом самоорганізації системи економічної безпеки галузі є ускладнення її організаційної структури: створенням вертикально та горизонтально інтегрованих структур та корпорацій. Поряд з ринковим саморегулюванням, існує державне і корпоративне регулювання галузі та національного господарства в цілому. Використання взаємозв'язку внутрішніх можливостей та зовнішнього впливу створює умови для підвищення рівня економічної безпеки галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Складовими внутрішньої структури економічної безпеки країни є: економічна незалежність; стійкість і стабільність національної економіки та здатність до саморозвитку і прогресу. Нами виділені наступні основні елементи (підсистеми) економічної безпеки вітчизняної металургійної галузі: циклічність економічних процесів за умов сталого розвитку галузі; економічна незалежність; стійкість і стабільність металургійної галузі; науково-технологічна складова; забезпечення можливості функціонування підприємств галузі в умовах надзвичайних ситуацій; можливість виходу на зовнішній ринок і ефективна зовнішньоекономічна взаємодія; міжгалузеві зв'язки; зв'язки із технологічно спорідненими і забезпечуючими галузями; послідовність розвитку галузей за пріоритетами; відповідність економічних укладів. При переході від загальнонаціонального до рівня конкретної галузі – чорної металургії, перелік складових був доповнений з урахуванням не тільки галузевих особливостей, а у вітчизняних умов функціонування.

На нашу думку, на мезорівні складову «здатність до саморозвитку і прогресу» доцільно розглядати окремо. Такий підхід зумовлений тим, що економічна безпека металургійної галузі є складною, відкритою, динамічною системою, здатною до самоорганізації. Самоорганізація - це еволюційне самовпорядкування (самовдосконалення, саморозвиток) за рахунок внутрішніх можливостей та зовнішнього впливу. Таким чином, наявність саморозвитку і прогресу є природною властивістю складної системи – економічної безпеки чорної металургії. В разі відсутності цих властивостей складна система взагалі не зможе функціонувати.

Бібліографічний список

1. 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.
2. Економічна безпека / [за ред. З. С. Варналія]. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
3. Концепція економічної безпеки України / [Ін-т екон. прогнозування ; кер. проекту В. М. Геєць]. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіони, підприємство / [Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С. та ін. ; за ред. В. М. Гейця]. – Х. : ВД «Інжек», 2006. – 240 с.
5. Кирєєв С. І. Економічна безпека: індикатори та механізми забезпечення / С. І. Кирєєв // Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України : матеріали круглого столу. – К., 2000.
6. Точілін В. Економічна безпека і ринкова влада / В. Точілін, В. Венгер // Вісник ТНЕУ. – 2008. - № 3. – С.60-68.
7. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России и ее отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1991. - № 2. – С. 124.
8. 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.
9. Горошкова Л. А. Роль трубної промисловості у забезпеченні енергетичної безпеки держави та реінжинірингу українського нафтогазового сектору / Л. А. Горошкова // Науковий вісник Івано-Франківського технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління у нафтовій і газовій промисловості. – 2010. - № 2(2). – С. 51-63.
10. Волков В. П. 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. - № 4 (44). – Ч.ІІ. – С. 81-89.

11. Волков В. П. Інвестиційно-інтеграційні технології соціально-економічного розвитку регіону : [монографія] / Волков В. П., Горошкова Л. А., Панкова М. О. ; [під ред. В. П. Волкова]. – Запоріжжя : ЗНУ, 2011. – 290 с.

12. Горошкова Л. А. Інвестиції як фактор розвитку науково-технологічної складової економічної безпеки галузей реального сектора економіки України / Л. А. Горошкова // Фінансова система держави: проблеми і перспективи розвитку : зб. наук. праць Міжнародної науково-практичної конференції. – К. : ДМК «Центр», 2011. – С. 21-23.

13. Горошкова Л. А. Науково-технологічна складова економічної безпеки чорної металургії / Л. А. Горошкова // Теоретичні і практичні аспекти інтелектуальної власності. – 2012. - № 2. – С. 125-136.

14. Горошкова Л. А. Аналіз структури економічної безпеки металургійної галузі України / Л. А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2012. – Вип. 18/1. – С. 146-160.

15. Горошкова Л. А. Процеси самоорганізації та складові економічної безпеки чорної металургії / Л. А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2012. – Вип. 18/2. – С. 125-140.

16. Горошкова Л. А. Аналіз детермінант економічної безпеки галузей національного господарства / Л. А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2012. – Вип. 19. – С. 113-129.

17. Дудник І. М. Вступ до загальної теорії систем / І. М. Дудник. – К. : Кондор, 2009. – 205 с.

18. Горошкова Л. А. Вірогідність очікування наступної кризи та її впливу на чорну металургію України / Л. А. Горошкова // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2011. – Вип. 4 (24). – С. 146-153.

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

20. 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.

21. Горошкова Л. А. Моделювання сталого розвитку металургії та забезпечуючих галузей / Л. А. Горошкова // Вісник наукових праць ДонДУУ. Серія: Менеджер. – 2012. - № 2. – С. 136-142.

22. Горошкова Л. А. Визначення рівня сталого розвитку чорної металургії та технологічно споріднених галузей / Л. А. Горошкова // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія економічна. – 2012. - № 1 (23). – С. 114-125

Анотація

В статті наведені результати дослідження структури економічної безпеки металургійної галузі в умовах сталого розвитку з використанням системно-синергетичного підходу. Визначені елементи економічної безпеки галузі, як складної системи. Досліджені фактори впливу на сталість розвитку галузі.

Ключові слова: чорна металургія, економічна безпека металургійної галузі, сталий розвиток, синергія, самоорганізація.

Аннотация

В статье приведены результаты исследования структуры экономической безопасности металлургической отрасли в условиях устойчивого развития с использованием системно-синергического подхода. Определены элементы экономической безопасности отрасли, как сложной системы. Исследованы факторы влияния на постоянство развития отрасли.

Ключевые слова: черная металлургия, экономическая безопасность металлургической отрасли, устойчивое развитие, синергия, самоорганизация.

Annotation

In article the possibility of the structure of economical safely of the black metallurgy in the condition of sustainable development were analyzed by the system-synergistically approach. The essence and structure of the economical safely of the industry were described. The factors of the influence on the sustainable development of industry's were investigated.

Key words: black metallurgy, economical safely of the metallurgical industry, sustainable development, synergy, self-organization.

УДК 330.3

*Лабінська Г.М.,
к.геогр.н., доц.,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
Венгер Є.І.,
асистент кафедри маркетингу,
Чернівецький національний університет імені Федьковича,
Соловій С.Б.,
здобувач,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Специфіка української економіки на сучасному етапі полягає у тому, що її конкурентоспроможність тримається передусім на дешевій робочій силі. І хоча європейські лідери вкотре акцентують увагу українських очільників на збільшенні частки зарплатні у ВВП країни, що дало б змогу зменшити потік нелегальної міграції до ЄС та покращити споживчі настрої українців, марними є сподівання, що ситуація кардинально зміниться у найближчій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасним проблемам розвитку національної економіки присвячені праці В. Дороша, С. Єрохіна, О. Кириченко, М. Крупки та ін. Проте, на нашу думку, потребує подальшого дослідження взаємовплив рівня заробітної плати населення та економічного зростання.

Постановка завдання. Мета статті – окреслити сучасні проблеми соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2012 р. аналітики прогнозують сповільнення темпів економічного зростання в Україні, зміну курсу національної валюти та внутрішнього споживання (табл. 1) насамперед через зменшення приросту експортних доходів (через падіння цін на метал, зерно та іншу продукцію АПК у IV кварталі 2011 р.). Чинник Євро-2012 навряд чи виведе із стагнації будівельну галузь - будівництво інфраструктурних об'єктів значно поступається за рентабельністю експорту металургійних напівфабрикатів.

Таблиця 1

Прогнозні індикатори економічного розвитку України у 2012 р.*

Показник	Приріст ВВП, %	Інфляція, %	Курс UAN / USD
Офіційний (уряд, НБУ)	4 – 5,5	7,6 – 7,9	7,9 – 8,1
МВФ, Світовий банк	3,5 – 4,7	8,5 – 10	відсутні
Незалежні експерти	3 – 4	5 – 12	8 – 15

*складено автором за матеріалами аналітичних публікацій

Боргові проблеми єврозони, збитковість світової банківської системи призводять до скорочення кредитування, що, в свою чергу, обмежує інвестиційну активність, динаміку в будівельній галузі та світовий попит на метал. Спостерігаються всі передумови для девальвації гривні, курс якої НБУ утримує поки що адміністративними методами. Сам процес знецінення гривні, з одного боку, дозволив би промисловості зменшити витрати, а з іншого - знизити привабливість імпорту, що поліпшило б платіжний баланс. Як правило, зростання експортних доходів в Україні стимулює попит на імпорт (зокрема, на газ та інші енергоносії) (рис. 1), тому навіть сприятлива ситуація на експортних ринках здатна спровокувати погіршення платіжного балансу.

Оскільки багато товарів в Україні не випускають у принципі, значну частину національного доходу витрачають на оплату імпорту. Сумнівно, що Україні вдасться подолати таку значну залежність від зовнішніх ринків у 2012 р. через одноманітність структури промисловості, яка залишається незмінною від 2000-го року, відколи економіка держави почала відновлюватися після падіння у 1990-их рр. (рис. 2). Платіжний баланс на сучасному етапі країна підтримує переважно за рахунок зовнішніх запозичень.

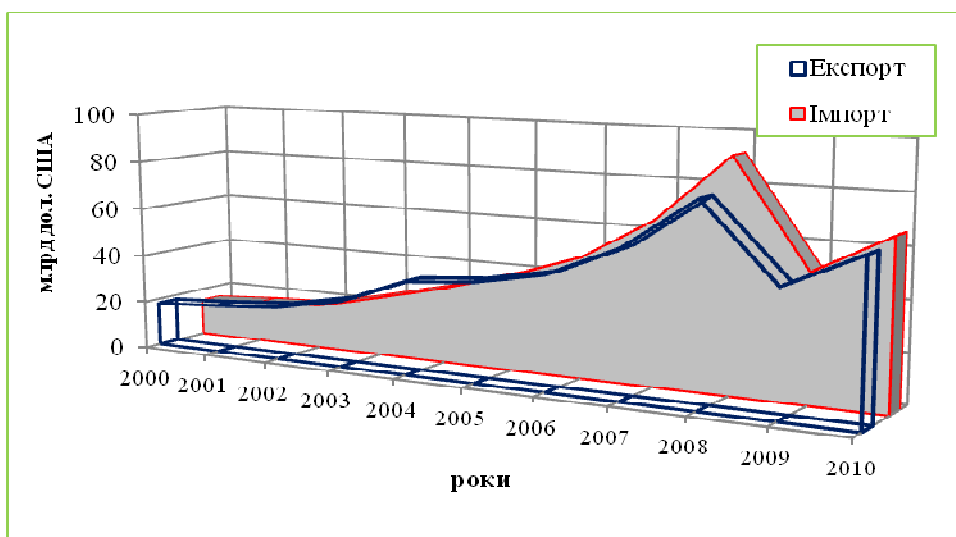


Рис. 1. Динаміка експорту і імпорту товарів і послуг в Україні [1]

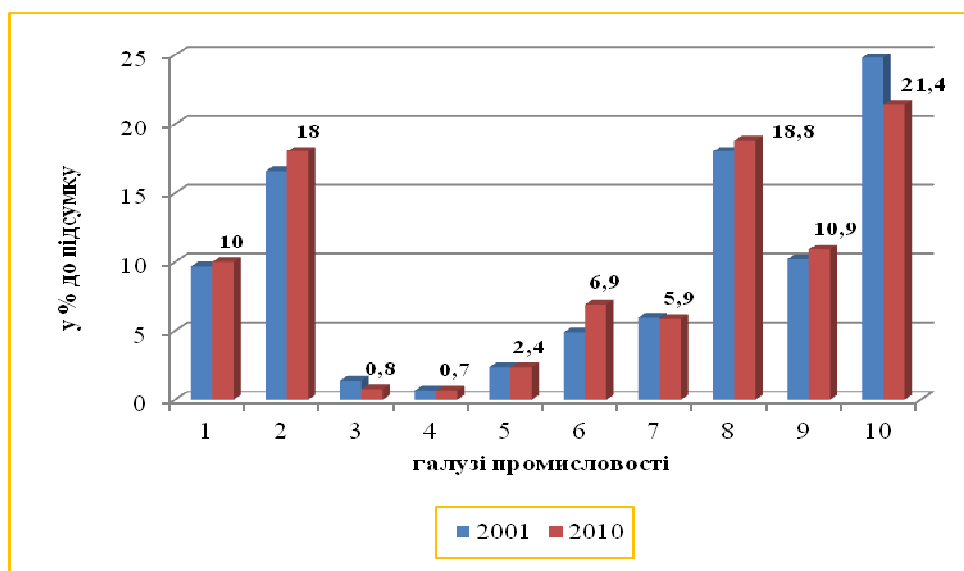


Рис. 2. Галузева структура обсягів реалізованої продукції промисловості [1]

Надмірна відкритість економіки України децю нівелюється рівномірною диверсифікованістю експортних ринків: СНД, ЄС, країни Азії, Африки. Проте, низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції, як і енергоємність експортних галузей, посилюють вразливість українських виробників. Збалансувати відкритість економіки пропонують шляхом збільшення частки внутрішнього ринку у ВВП, за рахунок 46 млн. споживачів. Навіть з урахуванням низького рівня доходів населення, Україна має доволі місткий ринок збуту, який можна наповнити вітчизняними товарами, налагодивши їх виробництво у середині країни. Сприятливі перспективи окремих галузей на зовнішніх ринках здатні сформувати підґрунтя імпортозаміщенню: наприклад, орієнтація на європейські стандарти підприємств АПК посилила б їхні позиції і в середині країни; інвестиційний попит в Україні на метал, машини, комплектуючі тощо здатен стимулювати розвиток відповідних галузей й зростання зайнятості населення.

Інвестиційна привабливість української економіки невисока. Це підтверджують незначні обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну - на рівні близько 5 млрд. доларів США, що вдвічі менше, ніж до кризи. У 2011 р. зафіксовано стрибок капітальних інвестицій (до 259932 млн. грн.), проте, як зауважують аналітики, у світлі зменшення прибутковості та доступності кредитів у 2012 р. таку динаміку не втримати.

Урядом прийнята програма економічних реформ на 2010-2014 рр. «*Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава*» [2] з поетапним планом дій на кожен рік за 21 напрямком. У 2011 р. проводилися податкова та бюджетна реформи (3.12.2010 р. Президент підписав Податковий кодекс та закон про внесення змін до законодавчих актів у зв'язку із його прийняттям). 10.12.2010 р. набрав чинності указ Президента про адміністративну реформу.

Розробляються національні проекти «Зерно України» [3] та «Ефективне тваринництво» [4]. У контексті земельної реформи триває робота над законопроектами про ринок землі, державний

земельний кадастр та ін. Продовжуватиметься реформа енергетичного сектора і житлово-комунального господарства, спрямована на його технічне переоснащення й підвищення енергоефективності і т.д. Планується реалізація низки національних проектів: «Доступне житло», «Чисте місто», «Нове життя», «Якісна вода», «Місто майбутнього». Плани щорічних дій передбачають продовження системних реформ у галузі освіти на базі нових стандартів початкової, базової та повної загальної середньої освіти. Планують ввести у навчально-виховний процес загальноосвітніх навчальних закладів інформаційно-комунікаційні технології, зокрема буде розроблена й впроваджена програма «Сто відсотків».

Проте, на даному етапі економічні реформи не знижують ризиків ведення бізнесу в Україні. За привабливістю ведення бізнесової діяльності Україна зайняла 128 місце у світі, за легкістю сплати податків — 152 місце серед 155 країн, а за рівнем економічної свободи - 103 місце [5].

Згідно мікромоделі цінового стимулювання, у випадку дорожнечі одного з факторів виробництва ставку роблять на інший. Тобто, при дорожнечі капіталу, перевага надається його працемісткому варіанту. На початку 90-х років частка оплати праці у собівартості продукції в Україні становила в середньому 33%, на сучасному етапі - не більше 10-12% ще й із значним міжгалузевим дисонансом показника (у сільському господарстві цей показник становить 7%, у металургії у деякі періоди менше 1%) [6]. У розвинених країнах цей показник ще на початку 90-х рр. становив 40-45% й до наших днів зріс до 60% у високотехнологічних галузях.

Вартість робочої сили в Україні є однією з найнижчих у Європі і з плином часу вона лише знецінюється, про що свідчить динаміка показників реальної заробітної платні (рис. 3).

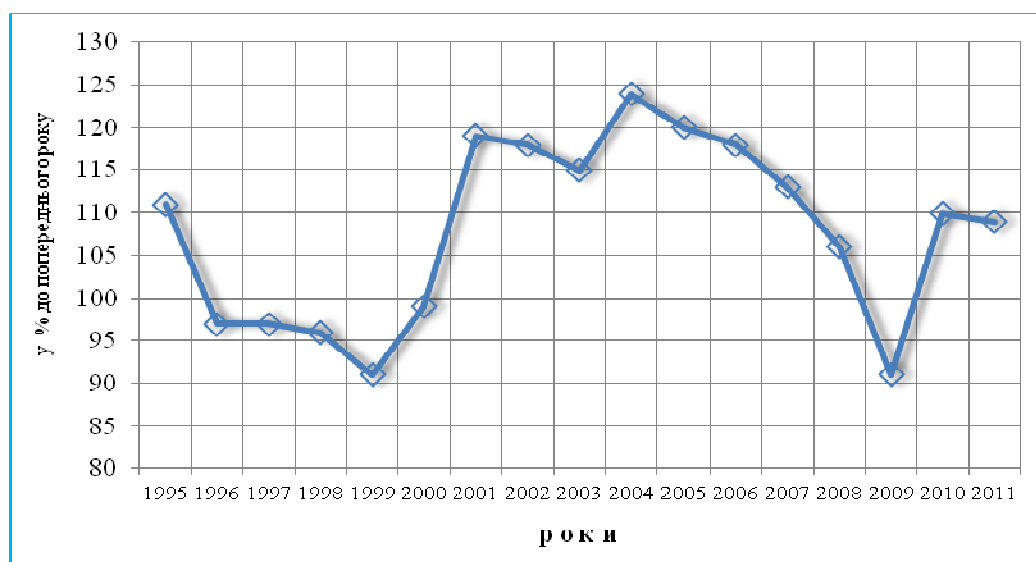


Рис. 3. Темпи зростання реальної заробітної плати в Україні

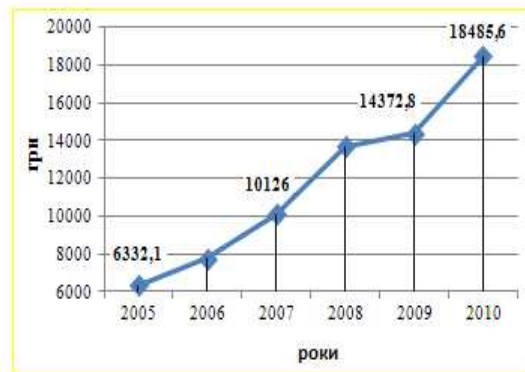
Найбіднішими регіонами традиційно є області, у яких немає великих промислових підприємств. Найбільша частка осіб, які отримують мінімальну зарплату, зафіксована у Чернівецькій (10,3%), Вінницькій (9,1%) та Тернопільській (8,7%) областях.

Середня зарплата штатного працівника по Україні у 2011 р. становила 2295 грн. Найменші її значення характерні для Волинської, Тернопільської, Херсонської, Чернівецької та Чернігівської областей (не більше 2000 грн.), найвищі - для м. Київ, Дніпропетровської та Донецької областей (рис. 4).

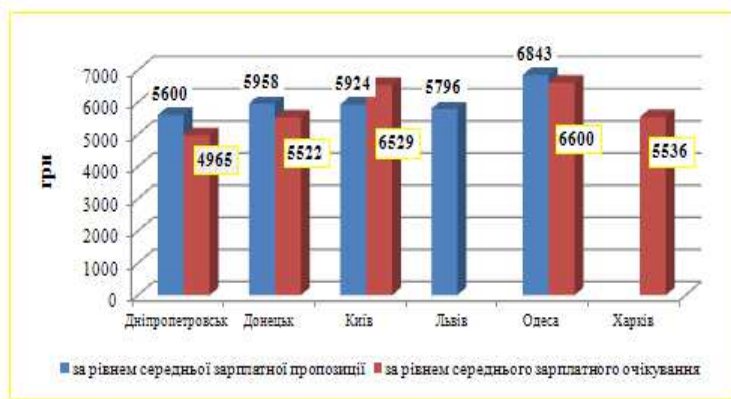
Згідно статистики, близько 33% українців отримували дохід до 1,5 тис. грн., близько 50% заробляли до 2 тис. грн., а близько 85% - до 4 тис. грн. Частка осіб, зарібок яких становив більше 5 тис. грн., у Києві становила 18%, у Донецькій області – 13%, у Луганській – 11% й у Донецькій - 10%. Проте, у даному випадку мова йде про бюджетну зайнятість, а більш індикативною виступає інформація про зарплатну пропозицію та зарплатне очікування менеджерів середньої й найвищої ланок (рис. 4).

Галузева диференціація заробітків відображає наступний розподіл: найчастіше мінімальна оплата праці має місце у рибному й у сільському господарстві, а найвищі зарплати (понад 5 тис. грн.) характерні для фінансової сфери, сфери нерухомості і промисловості [7]. Найоплачуванішою сферою у промисловості є видобуток корисних копалин, у першу чергу вугілля, - 36% працівників отримують понад 5 тис. грн.

Певні зміни спостережено у структурі доходів й видатків населення України у часовому зрізі (табл. 2). У загальному обсязі доходів населення помітними є зменшення частки заробітної плати й збільшення частки доходів отриманих від власності, як і приріст фінансових активів. Проблема лише у тому, щоб заощадження фізичних осіб змогли перетворитися на потужний вітчизняний інвестиційний ресурс.



Найвищий дохід у розрахунку на одну особу в динаміці



ТОП-міст України за рівнями зарплатної пропозиції та зарплатного очікування менеджерів середньої і вищої ланок, за даними опитувань HeatHunter, проведених у 2011 р.

Рис. 4. Заробітна плата у Україні, 2011 р.

Таблиця 2

Структура доходів й видатків населення у 2005, 2010 рр.*

Показник	2005 р.	2010 р.
Доходи населення	381404 млн грн. (100%)	1101175 млн грн. (100%)
<i>у тому числі</i>		
заробітна плата	42,1%	40,8%
прибуток та змішаний дохід	15,3%	14,5%
доходи від власності (одержані)	2,9%	6,2%
соціальні допомоги та інші поточні трансферти	39,7%	38,5%
Витрати та заощадження	381404 млн грн. (100%)	1101175 млн грн. (100%)
<i>у тому числі</i>		
придбання товарів і послуг	80,4%	76,1%
доходи від власності (сплачені)	0,9%	2,6%
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	6,7%	6,6%
нагромадження не фінансових активів	1,2%	1,8%
приріст фінансових активів	10,8%	12,9%

* складено за даними [8]

Приріст реального наявного доходу населення України у 2011 р. становив 2-10%, з вираженою його територіальною диференціацією (табл. 3). Найвищі темпи приросту реальних доходів населення зафіксовано у Чернівецькій та Вінницькій областях.

Таблиця 3

Реальний наявний дохід населення України у 2011 р.*

У % до попереднього року	Адміністративні одиниці
102 – 105%	АР Крим, Луганська, Чернігівська області, м. Київ, м. Севастополь.
105 – 107%	Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Черкаська.
107 – 109%	Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Львівська, Рівненська, Харківська, Хмельницька.
109 – 110%	Чернівецька, Вінницька області.

* складено за даними [8]

За динамікою реального наявного доходу населення можна констатувати вихід із рецесії, ще у 2010 р. (рис. 5).

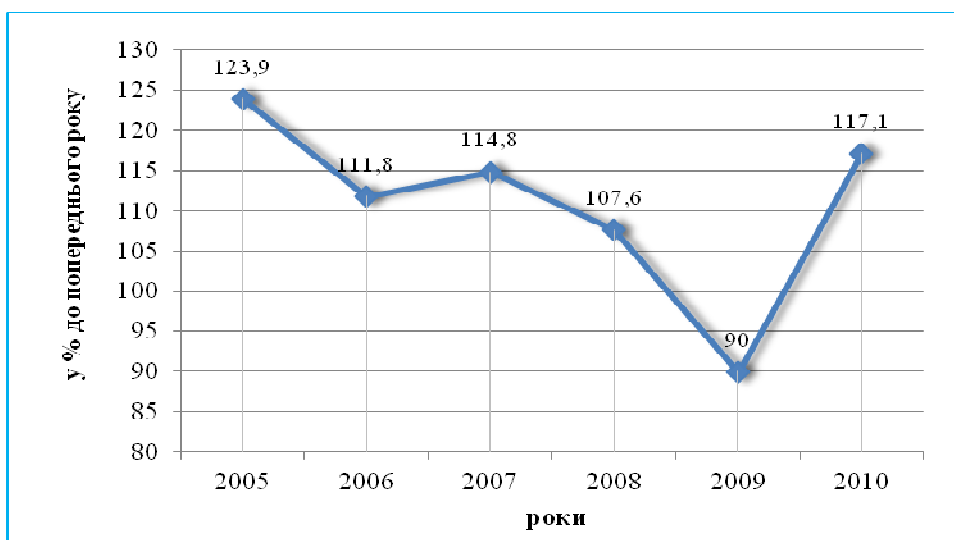


Рис. 5. Зміна реального наявного доходу населення, порівняно з попереднім роком, %

Як видно з рис.5, протягом 2005 – 2009 рр. спостерігався різний спад реального наявного доходу населення і лише у 2010 році відмічено позитивну динаміку досліджуваного показника.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, рівень оплати праці населення України є чинником-детермінантом суспільного поступу України в умовах глобалізації та відкритої економіки. Орієнтація на внутрішній споживчий ринок, з одного боку, та інвестиційних ресурс заощаджень наявний у населення, з іншого, за умови працевітності орієнтації економіки, дозволить сповна задіяти наявні внутрішні резерви для економічного зростання країни.

Бібліографічний список

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : Програма економічних реформ на 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
3. Концепція державної цільової програми «Зерно України - 2008-2015» [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://uga-port.org.ua/node/122>
4. Концепція загальнодержавної цільової програми селекції у тваринництві [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://minagro.gov.ua/page/?9476>
5. Украина в свои 20 лет: ужасающая статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reporter.delfi.ua/news/reporter/ukraina-v-svoi-20-let-uzhasayuschaya-statistika.d?id=1525750>
6. Українці стали однією із найдешевших робочих сил у Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/groshi/ukrayinci-stali-odniyeyu-iz-naydeshevshih-robochih-sil-u-yevropi.html>

7. Бондар М. Топ-10 галузей із максимальним рівнем зарплат / М. Бондар, Г. Сайченко // Контракти. - 21.05.2012. - № 19-20. – С. 18-19.
8. Шангіна Л. Кадри не вирішують / Л. Шангіна // Світ у 2012. – С. 143.

Анотація

Проаналізовано головні проблеми української економіки на сучасному етапі та їх можливу зміну в 2012 р. Чільне місце у переліку даних проблем належить рівням оплати праці українців, які обумовлюють цілковиту відсталість України у суспільному поступі.

Ключові слова: *вартість робочої сили, реальна заробітна плата, економіка.*

Аннотация

Проанализированы главные проблемы украинской экономики на современном этапе и их возможные изменения в 2012 г. Главное место в списке данных проблем принадлежит уровню оплаты труда украинцев, которые обуславливают абсолютную отсталость Украины в общественном развитии.

Ключевые слова: *стоимость рабочей силы, реальная заработная плата, экономика.*

Annotation

The main problems of the Ukrainian economy are analyzed on the modern stage and their possible change in 2012. A main place in the list of these problems belongs to the levels of payment of labour of Ukrainians which stipulate the complete backwardness of Ukraine in public advancement.

Key words: *cost of labour, an real ettlings, economy.*

УДК336.02

**Рудь О.В.,
старший викладач кафедри фінансів,
Черкаський державний технологічний університет**

ОЦІНКА ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ У СТРУКТУРІ МІЖНАРОДНИХ ІНДЕКСІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та інтеграції світової економіки та, як наслідок, посилення впливу міжнародної податкової конкуренції, існує необхідність порівняння податкових систем економічно розвинутих країн і України.

Особливо актуальності дане питання набуває з огляду на прагнення України до рівноправної участі в європейських інтеграційних процесах та реформування вітчизняної системи оподаткування з метою підвищення її ефективності. Вивчення підходів щодо ранжування національних економік за допомогою системи критеріїв, що використовуються при визначенні індексів конкурентоспроможності економік, в цілому сприятиме напрацюванню заходів, спрямованих на гармонізацію податкового законодавства в рамках європейської інтеграції та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної податкової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню проблем конкурентоспроможності економіки України присвячені праці таких вітчизняних науковців, як Я. А. Жаліло [1], І. В. Крюкової, І. О. Луніної [2], Л. Л. Антонюк [3] та інших. Важлива роль у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки покладається на податкову систему, зокрема, Я. А. Жаліло розглядає податкове стимулювання заощаджень й внутрішніх інвестицій як необхідну умову забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у довгостроковій перспективі [1, с. 171]. На думку І. Луніної, оподаткування виступає чинником та водночас визначає потенціал нарощення конкурентних переваг вітчизняної економіки [2]. В той же час слід зазначити, що в умовах реформування вітчизняної податкової системи, в науковій літературі недостатньо приділяється увага висвітленню ефективності податкової системи та роботи податкових органів, зокрема, їх оцінки в структурі міжнародних індексів та рейтингів.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення критеріїв оцінки національних податкових систем та оцінка конкурентоспроможності податкової системи України в міжнародних економічних рейтингах та індексах, як невід'ємної складової конкурентоспроможності країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою порівняння країн за різними критеріями, міжнародні організації спільно з науковими установами визначають рейтинги конкурентоспроможності окремих країн. Найбільш відомими з них є: Індекс економічної свободи в світі (Інститут Фрайзера (Канада)), що оцінює рівень свободи економічної діяльності та принципів економічної політики; Індекс економічної свободи (Wall Street Journal і Heritage Foundation), відповідно до якого економічну свободу визначають як «відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу і споживанню товарів і послуг, за винятком необхідного громадянам захисту і підтримки свободи як такої»; Індекс легкості ведення бізнесу (Світовий банк спільно із компанією PriceWaterhouseCoopers), що дозволяє визначити якість правил регулювання підприємницької діяльності, які підвищують або обмежують ділову активність та їх застосування; Рейтинг світової конкурентоспроможності (Міжнародний інститут розвитку менеджменту, м. Лозанна) – комплексна річна доповідь щодо конкурентоспроможності країн, ранжування та аналізу того, як навколишнє середовище країни створює і підтримує конкурентоспроможність підприємств; Індекс всесвітньої чесності (незалежна неприбуткова організація Global Integrity) щорічно оцінює наявність, ефективність та доступ громадян до ключових на національному рівні механізмів боротьби з корупцією для широкого спектру країн; Індекс реформування інвестиційної політики (ОЕСР) забезпечує якісну оцінку політики та інституцій, які критично впливають на залучення прямих інвестицій в 10 країнах Південно-Східної Європи, Індекс глобальної конкурентоспроможності (Всесвітній економічний форум, м. Давос), розрахований за методикою, що базується на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів глобального опитування керівників компаній [4-11]. Визначення кожного з вище зазначених індексів ґрунтується на оцінці системи критеріїв (табл. 1).

Таблиця 1

Структура індексів конкурентоспроможності

№	Назва рейтингу	Критерії оцінювання
1	Індекс Економічної свободи в світі (Economic Freedom of the World Index)	втручання уряду (витрати, податки та державний сектор), правова структура та безпека права власності, регулювання кредиту, бізнесу та трудових відносин, доступність надійних грошей, свобода зовнішньої торгівлі
2	Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom)	свобода бізнесу, свобода торгівлі, монетарна свобода, фінансова свобода, свобода від корупції, фіскальна свобода, втручання уряду, інвестиційна свобода, право власності, свобода праці
3	Індекс легкості ведення бізнесу (Ease of Doing Business Index)	найм робочої сили, отримання кредитів, створення підприємства, сплата податків, реєстрація власності, отримання ліцензій, захист інвесторів, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, ліквідація підприємства
4	Індекс конкурентоспроможності (IMD World Competitiveness)	ефективність уряду, економічна діяльність, ефективність бізнесу, інфраструктура
5	Індекс всесвітньої чесності (Global Integrity Index)	нагляд та регулювання, громадянське суспільство, суспільна інформація та ЗМІ, підзвітність урядового апарату, виборчий процес, адміністрація та державна служба, боротьба з корупцією та верховенство закону
6	Індекс реформування інвестиційної політики (Investment Reform Index OECD)	реформування регулюючої сфери, людський капітал, торгова політика, політика щодо конкуренції, протидія корупції та прозорість бізнесу, полегшення та сприяння інвестиціям, податкова політика, інвестиційна політика
7	Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index)	установи, інфраструктура, макроекономіка, здоров'я та початкова освіта, вища освіта і навчання, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічна готовність, розмір внутрішнього ринку, складності дій фірм, інноваційний потенціал

Джерело : складено автором на основі [5-11].

Важливу роль у формуванні потенціалу конкурентоспроможності національної економіки відіграє податкова політика, що може використовуватись для генерування стимулів, спрямованих як на підвищення продуктивності національного виробництва та праці, так і для формування економічного середовища, сприятливого для розвитку конкурентних переваг національної економіки [1, с. 171]. Тому до структури всіх вище зазначених рейтингів входять податкові критерії та індикатори, що дозволяють оцінити податкову систему та роботу податкових органів окремих країн (табл. 2).

Основними індикаторами оцінки конкурентоспроможності податкової системи, які містяться в структурі розглянутих індексів, є: загальна кількість податків та зборів у країні, ставки податку на доходи (прибуток) фізичних та юридичних осіб, рівень податкового навантаження, ефективність діяльності податкового органу, стабільність податкового законодавства.

Проаналізуємо місце України в структурі вище зазначених індексів та рейтингів.

Таблиця 2

Податкова складова індексів конкурентоспроможності

№	Назва рейтингу	Податкові критерії та індикатори
1	Індекс економічної свободи в світі	<i>Втручання уряду: витрати, податки та державний сектор.</i> Найвища ставка оподаткування: гранична ставка прибуткового податку, гранична ставка оподаткування зарплатні <i>Регулювання кредиту, бізнесу та трудових відносин.</i> Витрати часу на дотримання податкової дисципліни <i>Свобода зовнішньої торгівлі.</i> Податки на зовнішню торгівлю: частка податків на зовнішню торгівлю, як відсоток від експорту та імпорту, середня тарифна ставка, стандартне відхилення тарифних ставок
2	Індекс економічної свободи	<i>Фіскальна свобода.</i> Базова ставка оподаткування доходів фізичних осіб, базова ставка оподаткування прибутку підприємств, сума податкових надходжень у % до ВВП, державні витрати у ВВП, дефіцит бюджету та державний борг
3	Індекс легкості ведення бізнесу	<i>Сплата податків.</i> Кількість податкових платежів: загальна кількість податків та зборів, що сплачуються, метод та частота податкових виплат; часові витрати на заповнення податкових документів: час на збір інформації для заповнення податкових документів, час на заповнення податкових форм, час на здійснення податкових платежів, час на підготовку окремих документів (книг) із податкового обліку; загальна ставка оподаткування: податок на доход або прибуток підприємств, соціальні відрахування та податки на робочу силу, податки на власність та її трансфер, податки на дивіденди, доходи від капіталу та фінансових операцій, податки на збір сміття, транспортні й дорожні збори, тощо
4	Індекс конкурентоспроможності	<i>Ефективність уряду.</i> Фіскальна політика: сума податкових надходжень, сума податкових надходжень податку на доходи фізичних осіб, сума податкових надходжень корпоративних податків, сума податкових надходжень непрямих податків, сума податкових надходжень податків на власність та капітал, сума податкових надходжень соціальних відрахувань, фактична ставка оподаткування доходів фізичних осіб, ставка оподаткування прибутку підприємств, ставка податку на споживання, ставка соціальних відрахувань, сплачуваних робітником, ставка соціальних відрахувань, сплачуваних роботодавцем, реальні персональні податки, реальні корпоративні податки, уникнення від сплати податків
5	Індекс всесвітньої чесності	<i>Нагляд та регулювання.</i> Податки та мита: наявність національного податкового органу, ефективність роботи національного податкового органу (професійність персоналу податкового органу, регулярність фінансування податкового органу), застосування податкового законодавства на рівних умовах та без дискримінації, наявність національного органу з мит та акцизів, ефективність роботи органу з мит та акцизів (професійність персоналу органу з мит та акцизів, регулярність фінансування органу з мит та акцизів), застосування митного та акцизного законодавства на рівних умовах та без дискримінації
6	Індекс реформування інвестиційної політики	<i>Податкова політика.</i> Податкова політика та законодавство: встановлена законом ставка оподаткування прибутку підприємств, схема податкового стимулювання, система угод про уникнення подвійного оподаткування, трансфертне ціноутворення, податкові знижки на амортизацію, перенесення збитків на майбутні балансові періоди
7	Індекс глобальної конкурентоспроможності	<i>Ефективність ринку.</i> Ефективність ринку товарів і послуг: спотворення (об'єм і ефект оподаткування)

Джерело : складено автором на основі [5-11].

Індекс економічної свободи в світі оцінює рівень свободи економічної діяльності в 141 країні в п'ятох головних сферах, зокрема, в частині оцінки національних податкових систем, індекс представлений шістьма індикаторами: гранична ставка податку на прибуток; гранична ставка оподаткування зарплатні (критерій оцінювання – «втручання уряду: витрати, податки та державний сектор»); частка податків на зовнішню торгівлю, як відсоток від експорту та імпорту, середня тарифна ставка, стандартне відхилення тарифних ставок (критерій оцінювання – «свобода зовнішньої торгівлі»); витрати часу на дотримання податкової дисципліни (критерій оцінювання – «регулювання кредиту, бізнесу та трудових відносин») [5]. На значення індексу країни негативно впливають порівняно вищі значення всіх податкових критеріїв в його структурі. У 2008 році за оцінкою даного індексу Україна посіла 127-е місце з 141 (5,53 бали), при цьому найкращий результат мав Гонконг (9,05 бала), найгірший – Зімбабве (3,57 бала). Зокрема, за критерієм «втручання уряду» вітчизняна економіка отримала 5,5 балів (109 місце), «регулювання кредиту, бізнесу та трудових відносин» – 6,02 балів (112 місце), в частині регулювання бізнесу – 3,7 бала (138 місце), «свобода зовнішньої торгівлі» – 6,51 бала (91 місце). У 2009 році відповідно до оцінки цього індексу Україна піднялась на дві позиції і посіла 125-е місце з 141 (5,7 бали). Лідером у рейтингу залишився Гонконг, отримавши 9,01 бала, останнє місце залишилось у Зімбабве – 4,08 бала. За критерієм «втручання уряду» Україна посіла 91 місце, набравши 5,7 балів, «регулювання кредиту, бізнесу

та трудових відносин» – 6 балів (113 місце), в частині регулювання бізнесу – 3,8 бала (138 місце), «свобода зовнішньої торгівлі» – 6,7 бала (69 місце).

Відповідно до Індексу економічної свободи (показник, який щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation з 1995 року), у 2012 році Україна, набравши 46,1 бали, посіла 163 місце зі 179 країн і входить до групи країн з репресивною економікою [6]. Сусідами України за рейтингом є Узбекистан – 45,8 балів, Соломонові острови – 46,2, Лесото – 46,6, Ангола – 46,2. Незмінним лідером рейтингу є Гонконг – 89,9 бала. Індекс економічної свободи визначається шляхом оцінювання 10-ти критеріїв, одним з яких є рівень фіскальної свободи. Для визначення цього критерію враховуються такі індикатори: рівень базових ставок прибуткових податків, податковий коефіцієнт, державні витрати у ВВП, дефіцит бюджету та державний борг. Середнє значення цього критерію у світі щорічно зростає (з 63,6 у 1995 р., до 76,9 бала у 2012 р.). Україна до 2005 р. за цим показником відносилась переважно до групи помірно вільних країн. У період 2005-2007 рр. відбулось різке зростання показника (до групи вільних країн), зумовлене зменшенням максимальних ставок прибуткового оподаткування фізичних та юридичних осіб та відміною багатьох економічно необґрунтованих пільг. Починаючи з 2007 року, почалось падіння даного показника, пов'язане з різким збільшенням державного боргу та дефіциту бюджету на фоні світової кризи. У 2012 році Україна за рівнем податкової свободи набрала 78,2 бали і входить до групи в основному вільних країн.

Індекс легкості ведення бізнесу (англ. Ease of Doing Business Index) – індекс порівняння простоти здійснення підприємницької діяльності в різних країнах світу, що складається Світовим банком спільно із всесвітньовідомою аудиторською та консалтинговою компанією PriceWaterhouseCoopers на основі річних даних [7]. Загальний індекс базується на десяти критеріях, один з яких – сплата податків (Paying Taxes). Цей критерій визначається на основі індикаторів: платежі (кількість за рік); час, необхідний для розрахунку та сплати податків (годин на рік); загальна ставка оподаткування (% від комерційного прибутку). У виданні «Paying Taxes 2011» зазначається, що найнижчий рівень податкового навантаження характерний для країн з високим рівнем доходу. Зокрема, для країн, віднесених до групи з низьким рівнем доходу, середня кількість платежів у 2011 році складала 38, при цьому на розрахунок, сплату податків та підготовку податкової звітності в середньому витрачалось 295 годин на рік, загальний рівень оподаткування складав 71%, на противагу – в країнах з високим рівнем доходу кількість платежів – 15 і на них витрачалось 172 години на рік, а загальний рівень оподаткування складав 38,8%. Експертами проекту Doing Business було визначено, що в нашій державі кількість податкових платежів, які сплачували юридичні особи протягом 2011 року, складала – 135, тобто найбільша серед 183 країн, по яких здійснюється розрахунок рейтингу. На сплату цих платежів витрачалось 657 годин на рік, що відповідало 174-му місцю в рейтингу, загальний рівень оподаткування складав 55,5%, (149-ий рядок рейтингу). Такі значення індикаторів дозволили Україні посісти лише 181 місце у рейтингу легкості сплати податків. За оцінкою експертів у 2012 році Україна зробила сплату податків простішою та дешевшою для підприємств, завдяки поступовому зменшенню податкового навантаження, зокрема в частині сплати податку на прибуток та шляхом перегляду та уніфікації податкового законодавства, впровадження єдиного соціального внеску, але загальний рейтинг при цьому не змінився (181-е місце серед 183 країн), в той же час загальна ставка оподаткування зросла до 57,1% від комерційного прибутку (152-е місце). Найкращий рейтинг за сплатою податків мають Мальдіви (за рахунок максимального спрощення податкового законодавства для розвитку туризму), останню сходинку рейтингу займає Венесуела.

Одним з найбільш відомих є Рейтинг світової конкурентоспроможності (World Competitiveness Rankings), який визначають у Лозанні, у Міжнародному інституті розвитку менеджменту (IMD World Competitiveness Center) [8]. В рейтинг включено 59 країн, які оцінюються за чотирма критеріями, які розділені на 20 підкритеріїв і включають 331 індикатор. Податкова складова міститься у критерії «Ефективність уряду», який включає підкритерій «Фіскальна політика», до якої входять такі індикатори, як: сума корпоративних податків у % до ВВП; сума податків на капітал і нерухоме майно у % ВВП; корпоративна податкова ставка; реальні корпоративні податки. У 2011 році Україна посіла 57 місце у загальному рейтингу, набравши 51,454 бали (перше місце з рейтингом 100 балів поділили Гонконг та США). У попередні роки Україна отримувала меншу кількість балів, але її позиція в рейтингу була практично незмінною. Зокрема, у 2010 році Україна отримала 39,948 балів (57 місце), у 2009 році – 40,421 бала (56 місце). Що стосується податкової складової, за критерієм «Ефективність уряду», Україна постійно підвищувала свій рейтинг: з 48 місця у 2007 році до 52 – у 2008 році, 56 – у 2009-2010 рр., 58 – у 2011 році.

Індекс всесвітньої чесності (Global Integrity Index) визначається за 84 індикаторами, які об'єднані в шість основних критеріїв та поділяються на 23 підкритерії [9]. Усі індикатори є неформалізованими та визначаються методом експертних оцінок, вищі значення яких свідчать про більш сприятливий стан індикатора, тому підвищують сукупне значення індексу для окремої країни. У 2007 році загальний рейтинг України склав 68 балів або «слабкий», а за підкритерієм «Податки та мито», що належить до критерію «Нагляд та регулювання» – 71 бал («помірний»). У 2009 році загальний рейтинг України знизився і склав 58 балів («дуже слабкий»), зокрема за підкритерієм «Податки та мито» рейтинг також склав 58 балів.

Індекс реформування інвестиційної політики ОЕСР (Investment Reform Index OECD) розраховується Організацією економічного співробітництва та розвитку для дев'яти країн Південно-Східної Європи (до яких

не входить Україна) [10]. Індекс є інструментом, що застосовуються цією групою держав для вимірювання ступеня реформування політики, сприяння бізнес-клімату та визначення напрямів удосконалення інвестиційної політики. Використовуючи інноваційні методології, Індекс реформування інвестиційної політики 2010 (IRI 2010) стежить за реформами, пов'язаними з інвестиційною політикою в економіках Південно-Східної Європи, і порівнює їх з передовим досвідом в зоні ОЕСР.

Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) є надзвичайно вичерпним показником, який досліджує конкурентоспроможність національних економік, враховуючи макро- та мікроекономічні засади конкурентоспроможності [11]. Індекс розраховується на основі 12 критеріїв, які визначаються за 82 індикаторами.

За даними опитування керівників бізнесу у 2010 році, що міститься у звіті Всесвітнього економічного форуму, серед 15-ти факторів негативного впливу на умови ведення бізнесу податкова політика посіла 4-е місце, набравши 9,6% голосів опитаних, а податкові ставки зайняли 8-е місце, набравши 8,4% голосів. У 2011 році серед негативних факторів податкова політика поступилась лише корупції і отримала 14,4% голосів, а податкові ставки піднялись на 5-е місце з 9,3% голосів.

Зокрема, відповідно до звіту Всесвітнього економічного форуму за 2008-2011 рр. (табл. 3), показник «сукупна податкова ставка» (% від прибутку) зменшилась порівняно з 2008 роком з 60,3% до 55,5%, однак конкурентна позиція України за цим показником у індексі зменшилась з 101 до 117 місця. Показник «рівень та ефект оподаткування» зі стабільного – 2,4 бала за період 2008-2010 рр. зменшився до 2,2 бали у 2011 році (для порівняння: найкращий показник у 2008, 2010 та 2011 рр. мав Бахрейн – 6,3; 6,3; 6,1 бала відповідно та ОАЕ – 6,2 бала у 2009 р.).

Таблиця 3

Рівень та ефективність оподаткування

Рік	Показник	Україна, місце	Україна	СНД	Нові члени ЄС	ЄС-15	Найкращі показники (країна)
2008	Рівень та ефект оподаткування, бал	123	2,4	3,1	3,5	3,3	6,3 (Бахрейн)
	Сукупна податкова ставка (% від прибутку)	101	60,3	61,0	46,6	52,8	14,9 (Саудівська Аравія)
2009	Рівень та ефект оподаткування, бал	127	2,4	3,3	3,6	3,2	6,2 (ОАЕ)
	Сукупна податкова ставка (% від прибутку)	107	57,3	49,9	44,6	49,8	14,4 (декілька)
2010	Рівень та ефект оподаткування, бал	128	2,4	3,3	3,6	3,2	6,3 (Бахрейн)
	Сукупна податкова ставка (% від прибутку)	106	58,4	50,8	44,1	47,3	11,3 (Катар)
2011	Рівень та ефект оподаткування, бал	141	2,2	3,38	3,33	3,14	6,1 (Бахрейн)
	Сукупна податкова ставка (% від прибутку)	117	55,5	39,58	41,13	46,39	0,2 (Тимор)

Джерело : складено автором на основі [11].

За останні 4 роки значення аналізованих вище показників є гіршими порівняно із середніми значеннями таких показників як по країнах СНД, так і по нових членах ЄС та ЄС-15.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на позитивні зрушення, пов'язані з прийняттям Податкового кодексу, що виявилися у зменшенні кількості податків, зниженні розміру ставок та розширенні податкової бази, вітчизняна система оподаткування, на відміну від економічно розвинутих країн, продовжує виконувати переважно фіскальну функцію. Як наслідок складності механізму оподаткування, низької фіскальної ефективності податкової системи, недостатнього рівня гармонізації та координації між ключовими компонентами податкової політики, Україна займає останні позиції в усіх розглянутих міжнародних рейтингах та індексах. Отримані результати повинні спонукати до глибокого реформування вітчизняної системи оподаткування, спрямуванні її на стимулювання продуктивної підприємницької діяльності, ефективної зайнятості, впровадження інвестицій та інновацій. Спрощення податкового законодавства, забезпечення його прозорості та стабільності сприятиме зменшенню витрат, пов'язаних із адмініструванням податкових платежів, що в цілому дозволить підвищити ефективність функціонування податкової системи.

Бібліографічний список

1. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Жаліло Я. А., Базилюк Я. Б., Белінська Я. В. та ін. ; за ред. Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
2. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / [За ред. д-ра екон. наук І. В. Крюкової]. – К. : Основа, 2007. – 488 с.

3. Антонюк Л. Л. В чому Україна втрачає? / Л. Л. Антонюк // Монітор конкурентоспроможності. – 2008. – № 1-2. – С. 7-13.
4. Загоруйко Юлія Рейтинг конкурентоспроможності: двигун прогресу чи ярмарок марнославства? / Юлія Загоруйко // Дзеркало тижня. – 19 листопада 2005. – № 45 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://dt.ua/ARCHIVE/rejting_konkurentospromozhnosti_dvigun_progresu_chi_yarmarok_marnoslavstva-45159.html.
5. Economic Freedom of the World Index : Fraser Institute [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.fraserinstitute.org/research-news/research/display.aspx?id=16613>
6. Index of Economic Freedom : Wall Street Journal, Heritage Foundation [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/default>
7. Doing Business Project : World Bank [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>
8. IMD World Competitiveness : International Institute for Management Development [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.imd.org/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Yearbook-Results/#/wcy-2010-rankings/>
9. Global Integrity Index OECD : Global Integrity [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.globalintegrity.org/report>
10. Investment Reform Index : Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.oecd.org/pages/0,3417,en_35424885_35425116_1_1_1_1_1,00.html
11. Global Competitiveness Report : World Economic Forum [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

Анотація

В статті досліджено та узагальнено критерії оцінки національних податкових систем у структурі міжнародних економічних рейтингів та індексів. Здійснено оцінку конкурентоспроможності вітчизняної податкової системи, як невід'ємної складової конкурентоспроможності країни.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічні індекси, податкова система, міжнародний рейтинг, глобалізація.

Аннотация

В статье исследованы и обобщены критерии оценки национальных налоговых систем в структуре международных экономических рейтингов и индексов. Осуществлена оценка конкурентоспособности отечественной налоговой системы, как неотъемлемой составной конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономические индексы, налоговая система, международный рейтинг, глобализация.

Annotation

The article is devoted to the investigation and generalization of the criteria of the national tax systems estimation in the structure of the international economic rating and indexes. The estimation of the home tax system competitiveness as the integral component of country competitiveness is carried out.

Key words: competitiveness, economic indexes, tax system, international rating, globalization.

УДК 338.432:334.012.82.003.13

**Хірівський Р.П.,
асистент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД,
Львівський національний аграрний університет**

ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ ХОЛДИНГОВИХ ФОРМУВАНЬ В МЕЖАХ ВІТЧИЗНЯНОГО АПК

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс є достатньо привабливим з точки зору розміщення капіталу, оскільки акумулює значні обсяги земельних, трудових та технічних ресурсів. Одночасно багато сільськогосподарських підприємств страждають від дефіциту оборотних фондів, відчувають залежність від переробних організацій та мають проблеми з матеріально-технічним постачанням та збутом готової продукції. Тому достатньо актуальним є розвиток інтегрованих аграрних структур, в яких узгоджується можливості і потреби інвестування, повний цикл виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бурхливий розвиток корпоративних об'єднань, які більшість вітчизняних економістів називають агрохолдингами, протягом останніх десяти років залишався малопомітним у вітчизняній літературі. Зокрема, відчувається брак досліджень суті даного типу агроформувань, питань організаційної структури агрохолдингів, методів її формування та розвитку. Найбільшу увагу дослідження даної тематики знайшли відображення в працях В. Андрійчука [1], О. Єранкіна, В. Месель-Веселяка, С. Дем'яненка, А. Кучера [3-6; 9] та інших. Ними, зокрема, дано визначення агрохолдингу, обґрунтовано потребу та особливості створення агропідприємств холдингового типу. Проте зазначена проблема залишається досить актуальною, а тому потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження значення, особливостей та результатів діяльності агрохолдингів у вітчизняному АПК, основних напрямків їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Трансформаційні процеси і холдинги як результат. Сьогодні стає очевидним той факт, що започатковані у 90-х роках минулого століття трансформаційні процеси в аграрній сфері проводилися без належного економічного, правового та соціального обґрунтування. Це, в свою чергу, зумовило непослідовність, несистемність та суперечливість окремих етапів реформи, насамперед земельної, що мало неоднозначний вплив на розвиток сільського господарства. Наслідком даних процесів стала низка складних економічних і соціальних проблем, що склалися в сільському господарстві України та набули системного характеру.

Великий негативний вплив на результати економічної діяльності виробників сільськогосподарської сировини має те, що більша частина доданої вартості отримується на стадії переробки сільськогосподарської сировини та привласнюється посередниками. Тому економічно обґрунтованою є потреба укрупнення сільськогосподарських підприємств та їх інтеграція з переробними підприємствами та підприємствами, що здійснюють збут продукції.

На фоні загальної ситуації в АПК держави вигідно виділяються інтегровані агропромислові структури, створені шляхом вертикальної інтеграції. Основну частку з них складають агрохолдинги. Дані структури володіють достатніми фінансовими ресурсами для здійснення інвестиційної діяльності у власне виробництво, в основній своїй масі мають замкнутий цикл виробництва, що створює їм наступні переваги:

1) робить їх економічно незалежними від підприємств–виробників сировини та підприємств–виробників сільськогосподарської продукції, зменшує ризики втрати продукції; маючи власні точки збуту готової продукції звільняються від диктату цін реалізаційних мереж;

2) зменшує втрати значної частки валової доданої вартості;

3) створює можливість гармонійно розподіляти отриманий прибуток відповідно до потреб структурних підрозділів, що представляють ланки виробництва, а не до частки окремих підрозділів у формуванні загального прибутку. Завдяки цьому значні інвестиції отримують підприємства–виробники сільськогосподарської сировини, котрі, ведучи самостійну підприємницьку діяльність, зазвичай зазнають збитків.

Варто додати, що даний процес відбувається на фоні характерного для світової економіки підвищення масштабів концентрації організаціями основних фондів. Дана тенденція торкнулась й вітчизняного агропромислового комплексу. Результатом даного процесу, що розпочався відносно несподівано, без участі держави та за умов відсутності інституційного забезпечення, стало зосередження капіталу й агропромислового виробництва в одних руках. Даний процес отримав визначення в вітчизняній науковій літературі як «надконцентрація виробництва» [1, с. 4].

Досліджуючи діяльність агрохолдингів як форми організації агропромислового виробництва, що виникла в результаті даного процесу, С. Дем'яненко засвідчує, що основним шляхом їх створення є інвестування капіталу, вітчизняного чи іноземного походження, спочатку в переробну промисловість, що забезпечує значно швидший його обіг і окупність [3]. Зокрема це стосується оліє-жирової, борошномельної, хлібопекарської, цукрової, м'ясо-молочної промисловості. Наступним етапом капіталовкладень, на його думку, є сфера збуту продукції через розбудову логістики і власної торговельної мережі. З накопиченням необхідних фінансових ресурсів уже на третій стадії створювалося власне сільськогосподарське виробництво через оренду земельних і частково майнових паїв й закупівлю необхідних ресурсів, насамперед, сучасної техніки [5].

Маючи значно більші фінансові можливості, агрохолдинги виплачують вищу орендну плату власникам землі і, по-суті, витісняють з ринку оренди землі малі сільськогосподарські підприємства і фермерів, які не можуть з ними конкурувати. Хоча навіряд чи в даному випадку можна говорити про монополію ринку оренди сільськогосподарської землі агрохолдингів, адже в країні функціонує понад 43 тисячі фермерських господарств, значна частина яких також орендує сільськогосподарські угіддя. Однак вплив агрохолдингів на ринок оренди землі є беззаперечним. Загалом цей процес можна оцінювати як позитивний, оскільки агрохолдинги, витісняючи фермерів з ринку оренди сільськогосподарської землі, змушують їх змінювати свою спеціалізацію, переходити від вирощування низькоефективних зернових і технічних культур до вирощування овочів, фруктів, ягід. Вони також забирають землю у неефективних

аграрних підприємств, змушуючи їх виходити з аграрного бізнесу. Результатом цього є підвищення загальної ефективності сільськогосподарського виробництва, адже агрохолдинги завдяки використанню кращих технологій на значних земельних площах отримують більше дешевої продукції, тоді як фермери заповнюють ринкову нішу трудомісткої продукції, виробництво якої в сучасних умовах вони забезпечують ефективніше. Крім цього, значна кількість сільськогосподарської землі в окремих районах країни взагалі не обробляється і використання цієї землі агрохолдингами є позитивним фактором. Посилення конкуренції на ринку оренди сільськогосподарської землі є позитивним чинником і призводить до підвищення рівня орендної плати за землю та цін.

Значення холдингів. Необхідно зазначити, що агрохолдинги мають ряд принципово важливих переваг перед іншими формами господарювання на селі. Однією з найістотніших таких переваг є те, що в них досягається реальна інтеграція сільськогосподарського і агропереробного виробництва та торгівлі.

В агрохолдингах, зокрема, відбувається внутрішня реалізація сільськогосподарської продукції, а нерідко і ресурсів. Сільськогосподарська сировина з філій направляється на власні переробні підприємства, а від них, але вже у формі кінцевого продукту споживання, - в торговельну мережу. За такої внутрішньофірмової збутової політики і маркетингу зникає багато посередників, отже, збільшуються доходи агрохолдингів. Тому закономірно, що більшість агрохолдингів забезпечують вищу орендну плату і заробітну плату працівникам, ведуть виробництво значно ефективніше порівняно з іншими формами господарювання на селі.

Реальна агропромислова інтеграція, що досягається в агрохолдингах, істотно на якісному рівні відрізняється від такого ж типу інтеграції, притаманної тим аграрним підприємствам, які побудували малопотужні переробні цехи без глибокої переробки сільськогосподарської сировини. Причина: в агрохолдингах здійснюється великомасштабне сільськогосподарське і промислово-переробне виробництво, а тому вони мають змогу скористатись його перевагами і отримати економічну вигоду від ефекту масштабу. Адже великі масштаби виробництва дозволяють застосовувати сучасну високопродуктивну техніку та новітні технології і завдяки цьому істотно підвищувати продуктивність ресурсів, знижувати витрати на одиницю продукції, а отже, підвищити ефективність виробництва.

Важливим аспектом діяльності агрохолдингів є їх можливість щодо забезпечення необхідної якості сільськогосподарської та харчової продукції. Вхідження України до СОТ, вихід на ринки ЄС вимагають дотримання певних стандартів якості продукції. На жаль, таких стандартів досить важко дотримуватися невеликим та дрібним сільськогосподарським виробникам і переробним підприємствам, не говорячи вже про домогосподарства населення, частка яких у виробництві окремих видів продукції сягає 70-90 % (молоко, овочі, картопля). Завдяки застосуванню новітніх технологій у виробництві та переробці продукції сільського господарства, можливостей контролю за дотриманням технологій на всіх її етапах, запровадженню необхідних стандартів якості, агрохолдинги мають безперечні конкурентні переваги порівняно з іншими формами ведення агробізнесу.

Агрохолдинги займаються, як правило, трьома видами діяльності: сільськогосподарським виробництвом, переробкою сільськогосподарської сировини і виробництвом кінцевих продуктів харчування та торгівлею цими продуктами. Для вказаних видів діяльності характерні відповідні фінансові потоки, які в інтересах гармонійного розвитку агрохолдингів можуть бути сконцентровані і направлені на ті сфери діяльності, які вимагають прискореного розвитку в коротко- або довгостроковому періоді. Тобто, мова йде про реальну можливість агрохолдингів оптимізувати фінансові потоки між названими видами діяльності, що значно важче досягнути в умовах відокремленого функціонування аграрного та переробного виробництва і торгівлі. Агрохолдингам значно простіше акумулювати фінансові ресурси та вкладати їх у виробництво, зокрема і сільськогосподарське, порівняно з іншими формами ведення аграрного бізнесу. Агрохолдинги, крім власних фінансових ресурсів, використовують кошти компаній-засновників, які у багатьох випадках мають власні банки, залучають іноземні інвестиції, зокрема кошти офшорних компаній, та дешеві кредити закордонних банків. Таким чином, можна стверджувати, що агрохолдинги мають кращий доступ до фінансових ресурсів, що дає їм можливість впроваджувати сучасні технології на всіх стадіях виробничого процесу - від сільського господарства до торговельних мереж продуктами харчування. Цей чинник, безперечно, є основною конкурентною перевагою перед іншими формами ведення аграрного бізнесу.

Ще не до кінця осмислені перспективи змін, що відбуваються в аграрному секторі, оскільки багато об'єднань знаходяться на етапі формування. Проте вже зараз є можливість відмітити позитивні зміни та виявити можливі проблеми. Варто відзначити, що включення в склад агрохолдингів економічно слабких підприємств було стратегічно правильним рішенням. Це дозволило в значній мірі вирішити проблеми інвестицій в аграрний сектор та частково уникнути соціальних проблем в сільській місцевості.

Об'єднання агрохолдингового типу дозволяють:

- 1) акумулювати фінансові ресурси для вирішення пріоритетних напрямків розвитку сільського господарства;
- 2) інтегрувати в єдине ціле виробництво, переробку та торгівлю;
- 3) оздоровити фінансовий стан підприємств і організацій агропромислового виробництва;

4) збільшити можливості просування на ринок конкурентоспроможної продукції сільськогосподарських товаровиробників;

5) подолати локальний монополізм підприємств інших сфер АПК;

6) підвищити контроль за ефективним використанням виробничого потенціалу, забезпечити трудову та технологічну дисципліну;

7) здійснювати інноваційну діяльність, використовуючи прогресивні технології, високопродуктивну техніку, досягнення науки.

Доцільно акцентувати увагу на здатності агрохолдингів вселити в селян впевненість у завтрашньому дні, покращенні їх матеріального стану.

Вітчизняні вчені-економісти сходяться на думці, що концентрація землі агрохолдингами шляхом витіснення з ринку оренди землі певної кількості аграрних підприємств і фермерів створює нову соціально-економічну ситуацію на селі. Її основними характеристиками є наступні [4]:

1) припинення існування сільськогосподарських підприємств як юридичних осіб;

2) втрата для певної кількості сільських жителів місця роботи;

3) ненадходження до місцевих сільських рад податкових та інших платежів від підприємств, що припинили своє існування;

4) відсутність фінансування на створення та підтримку сільської інфраструктури, яке здійснювали сільськогосподарські підприємства (дороги, дитячі садки і школи, будинки культури, фельдшерсько-акушерські пункти тощо).

Слід зауважити, що окремі агрохолдинги несуть витрати, пов'язані з підтримкою соціальної інфраструктури села. Однак, у зв'язку з тим, що агрохолдинги зареєстровані у містах, вони рідко сплачують податки до місцевих бюджетів. Колишні колективні сільськогосподарські підприємства, які втратили статус юридичної особи, перетворилися у філії або підрозділи агрохолдингів. Тому потрібно запровадити механізм, який би забезпечував сплату податків підприємствами і організаціями, що ведуть агробізнес не за місцем реєстрації їх головної компанії, а за місцем діяльності їх аграрних підрозділів, тобто у сільській місцевості. Це дозволить місцевим радам акумулювати кошти місцевих бюджетів для розвитку соціальної інфраструктури села.

Поточний стан агрохолдингів. На даний момент в Україні нараховується 60 великих сільськогосподарських холдингів, які обробляють більше 4 мільйонів гектарів землі [2]. Дані структури активно інвестують фінансові активи в сільське господарство [10]. В їхньому користуванні перебуває від 60-ти до 430-ти тис. гектарів [12] (табл. 1).

Таблиця 1

Найбільші агрохолдинги в Україні (станом на 2011 р.) [7]

Назва холдингової структури	Площа земельного банку, тис. га
Ukrlandfarming	430
Інвестиційний холдинг NCH	400
«Миронівський хлібопродукт»	300
«Мрія»	240
«Астарта»	225
HarvEastHolding	220
«Кернел»	180
«Приват-Агрохолдинг»	136
«Агропродінвест»	90
«Нібулон»	80

Сумарна ринкова капіталізація найбільших двадцяти українських агрокомпаній станом на 5 грудня 2011 року складає \$ 5,4 млрд. [8]. Найкращі показники зростання показали найбільші компанії українського агросектору: Кернел та МХП. Це є достатньо позитивною тенденцією.

Проблеми розвитку агрохолдингів. Основними проблемами створення та діяльності холдингових структур в вітчизняному АПК є:

1) Проблеми правового характеру (інституційного середовища);

2) Обмеження з боку державних структур;

3) Організаційні труднощі;

4) Труднощі, спричинені браком наявності та узгодження різного роду ресурсів.

Основними інституційними проблемами створення та діяльності холдингової компанії є недостатня урегульованість правового статусу холдингових компаній. На даний час єдиним нормативно-правовим документом, що регламентує діяльність даного роду структур, є ЗУ «Про

холдингові компанії в Україні» [11]. Проте даний закон має цілу низку недоопрацювань, особливо в питаннях, що стосуються холдингових компаній, котрі створюються у приватному секторі економіки.

Не сприяє внесенню чіткості в дане питання і відсутність єдиного тлумачення поняття «холдингова компанія» в українському законодавстві. Нормативні акти першої групи резюмують, що холдингові компанії є виключно акціонерними товариствами, а нормативні акти другої групи, - що вони можуть бути будь-якими юридичними особами - суб'єктами господарювання. Дана розмитість визначення холдингових структур створює певні труднощі в опрацюванні статистичних даних щодо цих підприємств та їх ідентифікації.

Проблемними для такого типу підприємств є обмеження, що накладаються антимонопольним законодавством. Сама по собі інтеграція компаній з метою збільшення прибутку, вихід на нові ринки і т.п. вже є предметом пильної уваги антимонопольних органів.

Суттєвою є проблема регулювання рівня автономії дочірніх структур холдингів відповідно до напрямків діяльності компанії. Для більшості холдингових структур аграрного сектору економіки України характерна надмірна централізація управлінського апарату, що виключає автономію у прийнятті рішень при укладанні договорів купівлі-продажу часток. Також керівництва залежних господарських товариств в більшості не мають права відмовлятися від виконання отриманих розпоряджень, навіть у випадку їхнього деструктивного характеру по відношенню до цих структур.

Існує також значний дефіцит кваліфікованих кадрів як в виробництві, так і менеджерів середньої та вищої ланок. У зв'язку з цим провідні холдинги змушені залучати фахівців з інших країн.

У зв'язку з наявністю даних перешкод вважаємо за необхідне виділити такі ключові напрямки розвитку агрохолдингів:

- Правові напрямки вдосконалення діяльності агрохолдингів. Необхідно удосконалити законодавче забезпечення механізмів створення та функціонування даних формувань, шляхом внесення змін до Закону України «Про холдингові компанії в Україні», Закону України «Про антимонопольний захист сільськогосподарських виробників», внести доповнення, поправки до існуючого Закону України «Про державну підтримку сільського господарства», ввести пільгове оподаткування холдингів, що функціонують в найбільш збиткових секторах АПК. Необхідно уніфікувати підходи до визначення поняття холдингу та холдингової компанії.

Необхідним є законодавче вирішення проблем в плані дотримання правових норм спільного функціонування, регулювання економічних відносин інвестора з сільськогосподарськими підприємствами, а також з власниками-співвласниками земельних паїв.

В більшості об'єднаних структур земля використовується на умовах оренди, що цілком закономірно. Однак є приклади внесення землі у статутний фонд, що веде до виникнення проблем із земельними ділянками.

Змушені визнати, що розвиток виробничої структури агрохолдингів, як і повноцінних ринкових відносин в вітчизняному АПК в цілому, збільшення обсягів виробництва холдингових структур неможливе без достатньої нормативно-правової бази з питань формування ринку землі, зокрема зняття мораторію на купівлю-продаж землі, формування ринку землі сільськогосподарського призначення як основного фактору агропромислового виробництва, котрий повинен перебувати в вільному обігу.

При формуванні холдингової структури заздалегідь потрібно враховувати всі можливі варіанти порушення антимонопольного законодавства і відповідно планувати власну діяльність.

- Організаційні напрямки розвитку агрохолдингів. Розглядаючи питання функціонування дочірніх структур в межах холдингу, рівня їхньої автономії та розподілу загального прибутку в межах даних холдингових структур, варто рекомендувати розширення автономії дочірніх структур в межах холдингових структур, особливо при прийнятті рішень, що стосуються їхньої діяльності. На даний час досить поширеною є практика, коли керівництво холдингових компаній може давати вказівки, які є невігідними для залежних товариств, хоч вони й направлені на забезпечення інтересів холдингу. Тому розширення автономії товариств, що увійдуть в холдинг, фактично убезпечать їх від можливої перспективи стати цехами холдингу.

Важливим є також питання розподілу прибутку. Найбільш справедливим був би принцип отриманого чистого прибутку пропорційно до частки використаних ресурсів (включаючи оборотні та трудові ресурси).

- Ресурсні питання розвитку. В контексті стрімкого розвитку діяльності холдингових структур в сільському господарстві необхідно враховувати обмежуючі чинники, пов'язані із гострим браком ресурсів. Особливу увагу слід приділяти раціональному використанню технічних засобів. При визначенні оптимальних розмірів даного роду господарств необхідно також брати фактор раціонального використання трудових ресурсів (обмеженості трудових ресурсів), що посилюється їх нестачею в окремих галузях. Тому для подальшого розвитку власних ресурсів (розширення земельного банку, нарощування потужностей зі зберігання зерна і т.д.) агрохолдингам необхідні значні інвестиції. Компанії розглядають для себе різні методи фінансування, одним з яких є проведення IPO (первинного публічного продажу акціонерних товариств) на світових фондових біржах.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи наведені матеріали, необхідно відзначити, що незважаючи на коротку історію діяльності в межах вітчизняного АПК, холдингові структури найбільш динамічно розширюють свою частку на ринку сільськогосподарської продукції України.

На даний момент найбільшими українськими агрохолдингами обробляється майже 25% вітчизняних чорноземів. Земельний фонд найбільших з них становить в межах 300–430 тис. га що дорівнює площі 3–4 адміністративних районів України.

Здійснюючи великотоварне виробництво, об'єднавши більшість (а в окремих випадках – всі) ланок виробництва в межах одного підприємства та маючи достатні фінансові потужності для здійснення інвестиційної діяльності, об'єднання агрохолдингового типу дозволяють зосередити фінансові ресурси для вирішення пріоритетних напрямків розвитку сільського господарства, покращити фінансовий стан підприємств, що входять в їх склад та підняти рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішньому ринку.

Проте, в процесі становлення інтегрованих агропромислових підприємств як досліджуваного регіону, так і вітчизняного АПК загалом існує ряд перешкод котрі можна списати на відсутність значного досвіду функціонування агрохолдингів в Україні. В першу чергу, це стосується несформованості законодавчої бази функціонування агрохолдингів, браку досліджень стосовно питання регулювання рівня автономії дочірніх структур холдингів та значного дефіциту кваліфікованих кадрів. Зняття даних питань допоможе холдинговим структурами ширше розкрити потенціал власного росту.

Бібліографічний список

1. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3-9.
2. Гриценко О. Закон про ринок землі вдарить по агрохолдингах / О. Гриценко // KyivPost: Independence. Community. Trust. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kyivpost.ua/ukraine/article/yurist-zakon-pro-rinok-zemli-vdarit-po-agroholdingah-33787.html>
3. Дем'яненко С. І. Аграрна реформа в Україні: генезис, процес та перспективи / С. І. Дем'яненко // Вісник Львівського державного аграрного університету. – 2006. - №13.- С. 223-233.
4. Дем'яненко С. І. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? / С. І. Дем'яненко. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2008. – 20 с.
5. Дем'яненко С. І. Організаційно-правові форми реформованих сільськогосподарських підприємств в Україні: які висновки можуть бути зроблені? / С. І. Дем'яненко, Ш. фон Крамол-Таубадель // Сільське господарство України: криза та відновлення. - К. : КНЗУ, 2004. - С. 93-101.
6. Дем'яненко С. І. Яка аграрна політика потрібна Україні? / С. І. Дем'яненко // Дзеркало тижня. – 2004. - №17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zn.ua/articles/39727>
7. Денков Д. Чому ФПГ взяли курс на агроринок / Д. Денков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/01/5/312014/>
8. Капіталізація агрохолдингів / Бізреліз: новини компаній та ринків України – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bizreliz.info/index.php?option=com_content&view=article&id=3018:2011-12-08-06-58-24&catid=81:2010-05-11-08-01-13&Itemid=166
9. Кучер А. В. Специфіка конкуренції в контексті розвитку агрохолдингів / А. В. Кучер // Матеріали інтернет-конф. ТІ АПВ НААН – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://conftiapv.at.ua/publ/konf_24_25_cherven_2010/10_specifika_konkurenciji_v_konteksti_rozvitku_agroholdingiv/2-1-0-79
10. Потапова В. Агрохолдинги – майбутнє сільського господарства / В. Потапова // Український бізнес канал – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ubcuatv.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=160&Itemid=1
11. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15.03.2006 № 3528-15 // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 34. – С. 291.
12. Феофілов С. Л. Майбутнє України - за агрохолдингами / С. Л. Феофілов // Портал "Аграрний сектор України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/tops/news.php?newsid=18517>

Анотація

У статті досліджуються основні показники, масштаби та перспективи діяльності холдингових структур в аграрному секторі економіки України. Розглядаються ключові проблеми розвитку агрохолдингів та пропонуються шляхи їх вирішення. Вказуються напрямки вдосконалення діяльності агрохолдингів.

Ключові слова: агрохолдинги, інтеграційні процеси, великотоварне виробництво.

Аннотация

В статье исследуются основные показатели, масштабы и перспективы деятельности холдинговых структур в аграрном секторе экономики Украины. Рассматриваются ключевые

проблеми розвитку агрохолдингов и предлагаются пути их решения. Указываются направления совершенствования деятельности агрохолдингов.

Ключевые слова: агрохолдинги, интеграционные процессы, крупнотоварное производство.

Annotation

The article examines the basic indicators, scope and prospects of holding companies in the agricultural sector of Ukraine. We consider the key issues of agricultural holdings and proposed solutions. Identifies areas of improvement of agricultural holdings.

Key words: agricultural holdings, integration processes, largecommodity production.

УДК 338.46

**Чекаловська Г.З.,
здобувач кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет**

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Постановка проблеми. Освіта є однією із найважливіших складових людського розвитку. Вона покликана задовольняти як потреби особистості в отриманні знань, вмінь та навичок, так і суспільства в підготовці кваліфікованих кадрів. Виникнення ринкових відносин в Україні на початку 90-х років привело до того, що ринок почав впроваджуватися практично у всі галузі економіки та суспільного життя, винятком не стала й система освіти. Ринок освітніх послуг в Україні розвивається швидкими темпами і пов'язаний із зростанням чисельності студентів, відкриттям нових вищих навчальних закладів. Саме тому висвітлення проблеми ефективності функціонування ринку освітніх послуг в сучасних умовах акцентує увагу на актуальності даного дослідження. Адже ефективність будь-якої діяльності є результатом, за допомогою якого можна зробити висновки про діяльність галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі спостерігається підвищення уваги до системи вищої освіти України. Проблемам розвитку ринку освітніх послуг, напрямкам вдосконалення системи освіти присвячені праці О. Грішної., Л.Іщука, Л. Козаренка, Т. Боголіб, Й. Бескида, Т. Ілляшенко, І Каленюк, О. Кукліна. Дані дослідження свідчать про наявні проблеми у галузі вищої освіти, тому підвищується необхідність розвитку поглядів щодо висвітлення питань функціонування ринку освітніх послуг.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних тенденцій розвитку ринку вітчизняних освітніх послуг та визначення основних умов його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок являє собою сукупність структурно пов'язаних продавців та покупців конкретного товару (товарної групи), діяльність яких регулюється сумісними правилами та концепціями контролю, що розрізняються більшістю учасників [1, с. 23].

Особливість ринку освітніх послуг полягає у його неоднорідності. Він включає багато сегментних, взаємопов'язаних ринків, які формуються під впливом різних обставин: рівня і ступеня освіти, типу навчального закладу, профілю підготовки, характеру спеціальності, статі, віку, сімейного стану та інших чинників. Ринок послуг системи професійної підготовки і підвищення кваліфікації кадрів пов'язаний, з одного боку, з ринком праці, а з іншого – з ринком науково-технічної продукції та ринком інвестицій [2].

Ринок освітніх послуг, як і будь-який інший ринок, може нормально функціонувати при забезпеченні щонайменше двох основних умов. Перша – наявність на ринку продавців і покупців, тобто суб'єктів ринкових відносин, які, будучи економічно та юридично незалежними, можуть вступати у рівноправні партнерські відносини з приводу купівлі-продажу освітніх послуг. Друга – продавців і покупців повинно бути багато для того, щоб кожний з них міг мати вибір для здійснення акта купівлі-продажу і щоб підтримувалось конкурентне середовище.

Перша умова виникла одразу, як тільки розпочалися процеси роздержавлення і приватизації. Суть її зводилась до того, що в ході ринкових перетворень економіки в країні почали створюватися приватні навчальні заклади (головним чином вищі), які орієнтувалися на обмін, організований за законами товарного виробництва та обігу, тобто на ринкові відносини. Водночас постійне недофінансування з боку держави змусило і державні вищі навчальні заклади поряд з безплатним навчанням вдаватися до надання платних освітніх послуг. Таким чином, в країні з'явилися продавці специфічного товару-знань.

Друга умова забезпечена великою кількістю вищих навчальних закладів, готових конкурувати між собою заради залучення на навчання якомога більшої кількості студентів, оскільки від цього залежить матеріальне становище кожного із продавців освітніх послуг.

Нормальне функціонування ринку освітніх послуг, як і будь-якого іншого ринку, в першу чергу залежить від стану конкурентного середовища. Продавці та покупці повинні мати можливість вільно входити на ринок і так само вільно виходити з нього. Щодо вільного входження на ринок продавців освітніх послуг, то воно (входження) дещо обмежене вкрай бюрократизованою процедурою ліцензування та акредитації спеціальності, напряду підготовки і навчального закладу в цілому. Проте, незважаючи на це, ВНЗ усіх типів і форм власності в принципі успішно позиціонують на ринку освітніх послуг, конкуруючи між собою.

Ефективність функціонування освітньої сфери, визначається такими групами чинників [3]:

- демографічною ситуацією;
- системою фінансування витрат на освіту (співвідношення державних і приватних витрат);
- інвестиційною політикою уряду в освітній сфері;
- державною політикою зайнятості;
- ціновою політикою в освітній сфері;
- політико-правовими чинниками;
- національними особливостями системи освіти.

Відмічаючи тенденції розвитку системи вищої освіти в останні роки, необхідно відмітити, що серед причин швидкого зростання вищої освіти в останні десятиліття значу роль відіграло демографічне зростання. Динаміка народжуваності в Україні за період з 1973 до 1993 дає нам можливість прослідкувати динаміку контингенту абітурієнтів ВНЗ починаючи з 1990/1991 н.р. і закінчуючи 2011/2012 н.р.

Різкий спад народжуваності на початку 1990-х рр. у вересні 2008 р. призвів до зменшення випускників середніх шкіл на 5 тис. чоловік. В зв'язку з цим скоротилася і кількість студентів, в основному, на вечірній та заочній формі навчання. Розрахунки показують, що скорочення кількості випускників середніх шкіл буде щорічно складати 10 % протягом найближчих 5 років (лише з 2020 року кількість випускників шкіл почне зростати щорічно на 2%).

Ефективність діяльності будь-якої системи, і освіти в тому числі, на думку Є. Краснякова залежить від обсягів фінансування [4, с. 3]. Джерелами фінансування освіти в Україні є державні та приватні асигнування, що не заборонені законодавством.

Загальний аналіз фінансування сьогоднішньої вищої школи свідчить, що, по-перше, основним джерелом фінансування вищих навчальних закладів залишається державний бюджет. По-друге, реформа моделі фінансування вищої школи насамперед має передбачати заміну попереднього затратного механізму виділення коштів з державного бюджету на цільовий, такий, що врахував би не лише витрати освітнього закладу на підготовку одного студента, а й характер конкретних програм навчання та наукових досліджень, актуальність і якість яких визначається на конкурсній основі, та передбачав би у вартості підготовки спеціаліста частку накопичення, що може бути спрямована на розвиток матеріально-технічної бази, стимулювання працівників тощо. По-третє, оскільки держбюджетне джерело фінансування не в змозі задовольнити всі потреби у фінансових ресурсах вищих навчальних закладів, слід залучати додаткові джерела фінансового забезпечення підготовки кадрів [5].

У розвинених країнах застосовується кілька, залежно від джерел надходжень коштів, моделей фінансування освіти. Проте, незалежно від обраної, на сферу освіти виділяється значна частка ВВП. Найбільша частка витрат припадає на державний бюджет і бюджети місцевого самоврядування. Участь приватних фондів у фінансуванні системи освіти не перевищує 6%. Так, у Великобританії частка приватних асигнувань на освіту досягає близько 4%, у Франції – 6%, Німеччині – 1%.

Причому спостерігається характерна закономірність: чим вище рівень освіти, тим більшу участь у його фінансуванні бере уряд і менше – регіональні та муніципальні органи управління, а частка приватних джерел у фінансуванні освіти в розвинених країнах значно менша, ніж у країнах із середніми та особливо – в країнах з низькими доходами.

У таблиці 1. подано витрати на освіту країнами ОЕСР та України.

Як свідчать дані табл. 1, більшість країн світу інвестують значну частку національних ресурсів в освіту, що з урахуванням приватних і державних інвестицій становить близько 5,7% їх ВВП. Найвищий рівень витрат від ВВП на освіту в 2008 році був у Норвегії (7,3%), Данії (7,1%). У групі країн "Великої сімки" лідирують США – 7,2%, далі Франція – 6%, Італія – 4,8%, Німеччина – 4,8% та Японія – 4,9% ВВП. Майже третя частина країн ОЕСР витрачають на освіту менше 5% ВВП.

Інвестиційна політика в освітній сфері України, як відомо, поступається іншим країнам із перехідною економікою за рівнем інвестицій. Причинами такої ситуації є нестабільність податкового законодавства і високий рівень оподаткування факторів праці та капіталу. Незважаючи на численні декларативні заяви, політика у сфері освіти в Україні принципово не змінилася, простежується недостатність інвестицій у формування потрібних її складових. За даними табл. 2, хоча з 2004 по 2010 р. вартість інвестицій в основний капітал освіти зросла майже в 4 рази, їх питома вага знизилася з 1,6% до 1% у 2004 і 2010 рр. відповідно.

Таблиця 1

Витрати на освіту країнами світу(побудовано на основі даних джерела [6;7])

Країни	Витрати на освіту, % від ВВП		Витрати на вищу освіту, % від ВВП		Витрати на освіту, % від загального обсягу державних витрат	
	2000 р.	2008 р.	2000 р.	2008 р.	2000 р.	2008 р.
США	6,9	7,2	2,7	2,7	14,4	13,8
Канада	5,9	6,0	2,3	2,5	12,4	12,3
Фінляндія	5,6	5,9	1,7	1,7	12,5	12,4
Швеція	6,3	6,3	1,6	1,6	13,0	13,1
Норвегія	6,8	7,3	1,6	1,7	14,0	16,0
Велико-британія	4,2	4,5	0,8	1,2	9,5	9,5
Франція	6,4	6,0	1,3	1,4	11,6	10,6
Німеччина	4,9	4,8	1,1	1,2	10,1	10,4
Данія	6,6	7,1	1,6	1,7	14,9	15,4
Італія	4,5	4,8	0,9	1,0	9,8	9,4
Російська Федерація	2,9	4,7	0,5	1,5	10,6	х
Японія	5,0	4,9	1,4	1,5	9,5	9,4
Польща	5,2	5,2	1,0	1,3	12,7	11,8
Україна	4,2	6,4	1,3	2,0	14,7	19,7

Таблиця 2

Інвестиції в основний капітал освіти [3]

Показники	Рік						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Інвестиції в основний капітал, у фактичних цінах, млн. грн.	581	652	953	870	1163	1651	2322
Інвестиції в основний капітал, 5 до попереднього року	-	112,2	127,2	75,7	114,7	117,8	110,3
Питома вага інвестицій в основний капітал, % до загального підсумку	1,6	1,3	1,3	0,6	1,0	0,9	1,0

Українській економіці в цілому та інвестиційному клімату зокрема притаманні соціальні ризики, загрози, валютно-фінансова нестабільність, нестійкий характер власності, корупція, які не сприяють залученню зарубіжних інвестицій у розвиток соціальної сфери.

Ефективність ринку освітніх послуг виявляється лише через ринок праці, де зосереджений професійно-кваліфікаційний потенціал молодих спеціалістів і де відбувається їх професійна самореалізація.

Деякі науковці зазначають, що система вищої освіти в Україні постійно відстає від реальних потреб ринку. Причину цього Корнєв Ю.Г. вбачає в тому, що "економісти, юристи, маркетологи, спеціалісти з бухгалтерського обліку вже не потрібні сьогодні в такій кількості..." [8, с. 235]. І хоча не можна повністю погодитися з автором, така невідповідність дійсно існує.

Станом на кінець 2010 року на 1 вакансію в середньому по Україні претендувало 9 осіб, що шукали роботу, у більшості регіонів ситуація була більш напруженою, зокрема у Вінницькій, Хмельницькій, Івано-Франківській та Черкаській областях – 49-89 осіб.

Значною проблемою є невідповідність попиту і пропозиції у професійно-кваліфікаційному розрізі. Так, станом на кінець 2010 року на одне вільне робоче місце претендувало: серед професіоналів, кваліфікованих робітників з інструментом – 5 осіб, серед фахівців – 7, серед працівників торгівлі та сфери послуг – 10, серед технічних службовців та робітників з обслуговування технологічного устаткування – 14, серед кваліфікованих робітників сільського господарства – 32 особи.

Структурні невідповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією загострюються в розрізі окремих професій і спеціальностей. Так, на обліку в службі зайнятості протягом 2010 року перебувало 47,1 тис. бухгалтерів, для яких було зареєстровано лише 21,3 тис. вакансій; для 27,6 тис. економістів були актуальними 6,2 тис. вакансій; для 42,3 тис. трактористів існувало лише 16,5 тис. вільних робочих місць. В той же час, потреба у фрезерувальниках становила 2,9 тис. осіб, при цьому в службі зайнятості перебувало на обліку 1,6 тис. працівників цієї професії, потреба в арматурниках становила 1,5 тис. осіб, а на обліку перебувало 854 особи такої професії [9].

На обліку в службі зайнятості у 2010 році перебувало 55,8 тис. випускників вищих навчальних закладів, 36,8 тис. випускників професійно-технічних закладів освіти, 7,2 тис. випускників середніх

загальноосвітніх шкіл (рис.1). Чисельність випускників різних типів навчальних закладів, які були працевлаштовані за направленням державної служби зайнятості у 2010 році, збільшилась з 18,6 тис. осіб у 2009 році до 28,5 тис. осіб у 2010 році.

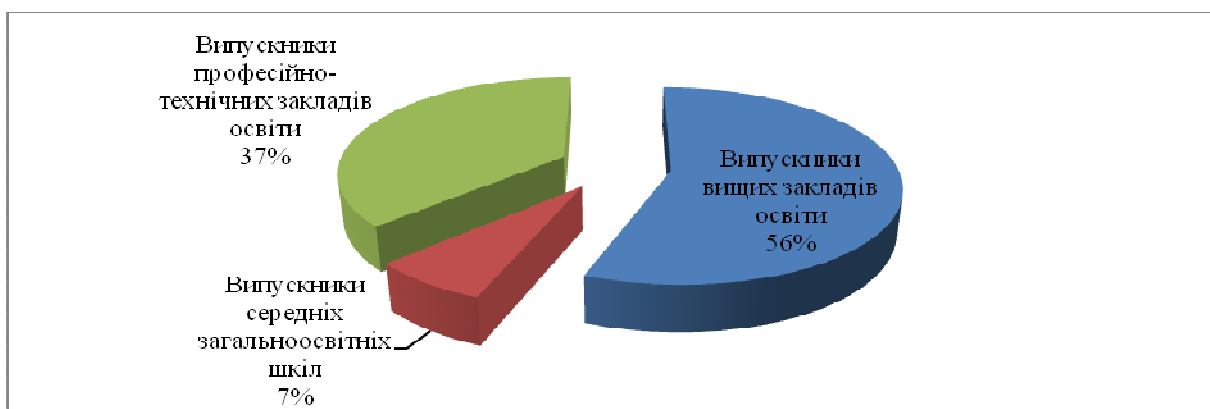


Рис. 1. Структура чисельності випускників закладів освіти, що перебували на обліку в Державній службі зайнятості протягом 2010 року (побудовано на основі даних джерела [9])

В Україні, на відміну від країн Заходу, практично відсутній зв'язок між рівнем освіти й рівнем реального доходу. Сьогодні в країнах Європи частка робочих місць для фахівців з вищою освітою сягає 30-40%. За даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), вища освіта піднімає рівень доходів дипломованих фахівців не менш ніж у 1,5-2 рази [10]. Відсутність такої кореляції в Україні накладає відбиток на мотивацію студентів при одержанні вищої освіти. Диплом розглядається лише як формальне підтвердження рівня освіти, а не як свідчення справжньої професійної кваліфікації. Таке зміщення мотивації навчання визначає формальне ставлення студентів до отримання знань, що негативно впливає на якість освіти. Щоб виправити ситуацію, необхідно на державному рівні проводити політику приведення у відповідність рівня кваліфікації рівню реального доходу.

Неабияку роль в освітній сфері відіграє цінова політика. Скорочення державних асигнувань на розвиток освіти супроводжується введенням плати за освітні послуги. Ці тенденції притаманні навіть тим країнам, де освіта традиційно вважалася безкоштовною. У тих же країнах, де практикувалося надання платних освітніх послуг, зростає їхня вартість.

В Україні при встановленні рівня оплати за навчання у закладах освіти, передусім у вищих їхнє керівництво повинно врахувати й рівень середньомісячної заробітної плати та доходів по регіонах України. Основна частина грошових доходів населення зосереджена у регіонах, що акумулюють найбільшу частку виробничого потенціалу країни, у тому числі, зарплатоємкі галузі (Автономна Республіка Крим, Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Одеська, Харківська, Київська, Запорізька, Львівська області). Частки усіх названих регіонів (крім Львівської області) за обсягом грошових доходів перевищують частки за чисельністю населення. Для усіх інших регіонів характерна зворотна ситуація, особливо – для західних областей [11].

Важливу роль в ефективності функціонування ринку освітніх послуг відіграють політико-правові чинники та національні особливості системи освіти. Регулятором ринку виступає держава, яка проводить освітню політику, розробляє законодавчу основу функціонування ринку освітніх послуг. Моделі освіти та освітня практика будь-якої країни визначається національними особливостями, структурою національної економіки. І хоча окремі навчальні заклади відображають типологію та характерні риси цих моделей із різним ступенем глибини та у широкому спектрі варіантів, у цілому ці особливості є доволі відчутними. Таким чином, ефективність функціонування ВНЗ – це багатогранна категорія, що вимагає застосування комплексного підходу до її визначення, класифікації видів ефективності та розробки методик їхньої оцінки. Методологічним підґрунтям для визначення ефективності функціонування ВНЗ має стати системний підхід, що враховує весь комплекс взаємодіючих елементів.

Модель ранжування системи вищої освіти є певним віддзеркаленням стану реальності, в якому на даний час вона перебуває. Аналіз показав, що варіація за цією ознакою має надзвичайно велике значення не тільки для оцінювання ситуації, яка склалася на даний час в системі, а, головне, для формування ефективної стратегії її розвитку через забезпечення виробничої сфери і сфери послуг якісною робочою силою, підготовка якої здійснюється у вищих навчальних закладах. Сфера застосування запропонованої методики дає змогу здійснити порівняння стану та розвитку вищих навчальних закладів, окремих груп за галузевою ознакою, системи в цілому й за окремими

тематичними напрямками. Ранжування дало можливість визначити місце вищого навчального закладу в системі та його внесок у формування позитивного вектора розвитку системи вищої освіти України.

Серед українських рейтингів можна назвати “Топ-200 Україна” (ЮНЕСКО-СЕПЕС / “Дзеркало тижня”) та Рейтинг університетів України за показниками наукометричної бази даних Scopus. Вищі навчальні заклади рідко коли є однаково сильними за різними напрямками підготовки: маючи сильну підготовку за одними напрямками, вони можуть програвати за іншими.

За даними Звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму (WEF – World Economic Forum) [12]. Україна стрімко втрачає конкурентоспроможність. Співставлення індексів глобальної конкурентоспроможності безперечно свідчить про це. Результати шести останніх рейтингів (GCI2010-2011 порівняно GCI2006-2007) показують, що за цей час Україна перемістилась з 69-го місця на 89-те, втративши лише за останній період 7 позицій у рейтингу (GCI2010-2011 порівняно GCI2009-2010).

Серед 139 країн світу Україна посіла 89-е місце перед Гамбією та Гондурасом, залишившись позаду таких країн, як Естонія, Чехія, Польща, Литва, Азербайджан, Словацька Республіка, Російська Федерація та Казахстан, демонструючи значне відставання від середньосвітового індексу (4,18). Ще більшим є відставання України від інноваційних економік. Минулого року Україна посідала 82 місце з індексом 4,0 серед 133 країн світу.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з результатів наведеного вище аналізу, можна стверджувати, що особливості функціонування та розвитку системи освіти України визначаються тими чинниками, які здебільшого мають стримуючий характер.

З метою підвищення ефективності функціонування ринку освітніх послуг, на нашу думку, необхідно:

- реформувати сучасну мережу освітніх закладів з тим, щоб вона відповідала потребам економіки регіонів, інтеграції освіти і науки та інноваційним технологіям навчання;
- привести кількість і структуру ВНЗ у відповідність потребам ринку праці та світовому освітньому простору;
- забезпечити розширення частки бюджетного фінансування в першу чергу тих напрямів підготовки, які є визначальними для регіонального розвитку, а також потреб інноваційного розвитку економіки;
- стимулювати розвиток професійно-технічної освіти шляхом збільшення фінансування та реалізації регіональних стратегічних програм розвитку;
- своєчасно контролювати та координувати освітню політику з урахуванням ринкових, економічних та культурно-історичних регіональних особливостей.

Бібліографічний список

1. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления / В.В. Радаев – М. : ГУ ВШЭ. – 2003. – 328 с.
2. Богиня Д.П. Основы экономики труда. / Д.П. Богиня, О.А. Грیشнова – К: Знання-Прес, 2000.
3. Козаренко Л.В. Чинники ефективності функціонування сфери освітніх послуг / Л.В. Козаренко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [site:www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua) – Назва з екрана.
4. Красняков Є.В. Державне фінансування освіти не має бути залишковим / Є.В. Красняков // Рідна школа. – 2004. – № 7–8. – С. 3–7.
5. Мороз І.В. Кредитування навчання в системі вищої освіти України / І.В. Мороз // Фінанси України. – 2005. - № 4. – С. 61-67.
6. Educational glance 2010 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd.org>.
7. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року [статистичний бюлетень] / відп. за вип.. І. В. Качалова / Державний комітет статистики України – Київ, ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 204 с.
8. Корнев Ю.Г. Информационно-аналитическое обеспечение эффективного взаимодействия рынка труда и рынка высшего образования в Украине / Ю.Г.Корнев// Актуальні проблеми економіки.- 2009. – № 9. – С. 235-242.
9. Сайт Державної служби зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index> -Назва з екрана.
10. Аналитическая справка о государственной политике в сфере управления высшим образованием в странах ОЭСР и ЕС и институциональных моделях управления университетами в новых условиях функционирования высших учебных заведений Организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс] // Федеральный специализированный информационный портал. – Режим доступа: <http://comparative.edu.ru:9080/PortalWeb/Msg?id=1239>. – Заголовок с экрана.

11. Іщук Л.І. Економічні засади реформування механізму фінансування вищих закладів освіти / Л.І.Іщук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.1. – С. 325-332.

12. The Global Competitiveness Report 2010-2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforu>- Назва з екрана.

Анотація

У статті досліджуються сучасні проблеми ринку освітніх послуг в Україні. Визначено умови ефективності функціонування освітньої сфери, окреслено напрями підвищення ефективності ринку освітніх послуг.

Ключові слова: вища освіта, ринок освітніх послуг, фінансування освіти.

Аннотация

В статье исследуются современные проблемы рынка образовательных услуг в Украине. Определены условия эффективности функционирования образовательной сферы, намечены направления повышения эффективности рынка образовательных услуг.

Ключевые слова: высшее образование, рынок образовательных услуг, финансирование образования.

Annotation

The article deals with contemporary issues of educational services in Ukraine. The conditions of effectiveness of functioning of educational areas are determined, directions for increasing of effectiveness of the education market are outlined.

Key words: high ereducation, the education services market, financing of education.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 334.72.001.18

*П'ятницька Г.Т.,
д.е.н., професор кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Упродовж багатьох років у різних країнах світу під впливом трансформацій задач менеджменту та припущень щодо зовнішніх змін відбувалося удосконалення моделей планування. Нині у різних сферах економіки, як свідчить практичний досвід, поширення набули п'ять різновидів таких моделей. Проте в Україні підприємці, як правило, застосовують лише три, а саме моделі: традиційного бюджетного планування; програмно-цільового планування; стратегічного планування, тобто моделі, що були розроблені та апробовані ще до 90-х років ХХ ст. На заваді поширенню в Україні більш пізніх розробок, передусім, стає брак інформації про нові моделі та складність самостійного проведення керівниками-практиками порівняльного аналізу переваг та недоліків різних моделей планування підприємницької діяльності. Зазначене актуалізує необхідність дослідження еволюції моделей планування підприємницької діяльності (особливо впродовж останніх двох десятиліть) з метою вироблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо вибору підприємцями найбільш прийнятних за тих чи інших ринкових умов господарювання моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблематики підприємницької діяльності, у тому числі пов'язані з функціями управління нею, досліджувалися як вітчизняними, так й іноземними науковцями, а саме: Й. Шумпетером, П. Дойлем, І. Ансоффом, Г. Мінцбергом, Д. Хассі, Г. Поспеловим, З. Варналієм, С. Дригою, Т. Цибою, Л. Лігоненко, І. Смоліним, Л. Воротиною та ін. В останні роки ряд питань, що присвячені формуванню теоретичного підґрунтя та практичного досвіду використання західними компаніями просунутого бюджетного та безбюджетного планування, висвітлювалися у працях Т. Ліббі та Р. Ліндсея [8], Р. Рікардза [9], Р. Каплана та Д. Нортонна [7], М. Чевена [6] тощо. В Україні, на жаль, у межах вищезазначеної проблематики спостерігаються лише фрагментарні спроби вивчити та розвинути (з урахуванням національних реалій ведення бізнесу) зарубіжну практику впровадження у процес планування системи збалансованих показників. Це, зокрема, знайшло своє відображення в одному з наших попередніх досліджень [4], у працях О. Єфремова [1], А. Рибіної [5], Ю. Мельник [2] та деяких інших вчених, але, водночас, вимагає подальшого вивчення.

Постановка завдання. Беручи до уваги все вищезазначене, основною метою даного дослідження є проведення аналізу еволюції протягом останнього сторіччя моделей планування підприємницької діяльності (незалежно від наявної нині в Україні практики їх впровадження). Відповідно до визначеної мети поставлені такі завдання: побудувати еволюційні сходинки планування підприємницької діяльності з урахуванням часового фактору; визначити переваги та недоліки застосування різних моделей планування підприємницької діяльності й провести порівняльний аналіз моделей стратегічно орієнтованого безбюджетного та традиційного бюджетного планування; встановити наскільки відомими та реалізуємыми на практиці в Україні є нині різні моделі планування підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати аналізу світової практики планування підприємницької діяльності свідчать, що ще на початку ХХ ст. у країнах з ринковою економікою здобула популярність *модель традиційного бюджетного планування*. Застосування цієї моделі передбачає розробку та затвердження операційних і фінансових бюджетів для підприємства в цілому та його окремих підрозділів, а також забезпечення жорсткого контролю за їх виконанням. Як специфічні особливості цієї моделі варто виділити те, що вона, по-перше, акцентує увагу на плануванні доходів, витрат, грошових надходжень та виплат, складових активів та пасивів підприємства; по-друге, планує потребу в ресурсах на основі даних: за звітні періоди діяльності підприємства; про відомі зміни у майбутньому; отриманих внаслідок екстраполяції, тобто в результаті побудови прогнозів.

Приймаючи рішення щодо застосування моделі традиційного бюджетного планування на практиці варто пам'ятати, що переваги, які можна отримати від її застосування, перебивають її недоліки (табл. 1) лише в умовах відносно стабільного та передбачуваного зовнішнього середовища. Саме це, зокрема, обумовило розробку таких нових підходів до планування, які б забезпечували швидку адаптацію підприємства до змінних умов його функціонування та розвитку.

Частково недоліки традиційного бюджетного планування були усунені моделлю програмно-цільового планування, перші розробки якої датуються 20-ми роками минулого століття. Програмно-цільове планування почало розвиватися у СРСР як засіб концентрації ресурсів на головних напрямках національної економіки та для подолання протиріч між галузевим і територіальним плануванням. Прикладами застосування моделі програмно-цільового планування є плани: ДЕЕЛРО (від рос. ГОЭЛРО) – Державної комісії з електрифікації Росії, що була створена 21 лютого 1920 р.; будівництва лісоекспортного порту Ігарка на Єнісеї та крупного промислового центру Комсомольск-на-Амурі; створення атомної зброї; освоєння космосу тощо. Першою вдалою спробою реалізації цієї моделі в США вважають прийнятий у 1928 р. п'ятирічний план авіабудівництва. Водночас відзначимо, що пік еволюції програмно-цільового планування у США припадає на 60–70-ті роки ХХ ст. і пов'язаний він з розробкою ряду масштабних міжгалузевих програм, а саме: космічної; металургійної; енергетичної; продовольчої. Поряд з цим зауважимо, що ця модель планування, як свідчить світовий досвід, забезпечує створення ефективної системи державного регулювання інновацій та науково-технічних розробок. Так, наприклад, у Японії державні цільові програми вже тривалий час є дієвим засобом стимулювання нових, наукоємних галузей (таких, як електроніка, робототехніка, розробка інформаційних систем).

Таблиця 1

Порівняння переваг і недоліків моделей планування підприємницької діяльності

Вид моделі	Переваги моделі	Недоліки моделі
1	2	3
Традиційного бюджетного планування	<ul style="list-style-type: none"> – створює умови для ефективного контролю використання ресурсів; – є найбільш оптимальною в умовах жорсткого обмеження фінансування. 	<ul style="list-style-type: none"> – досить великі витрати на забезпечення функціонування моделі; – довготривалі строки розробки та узгодження бюджетів; – недостатньо добра адаптивність до зовнішнього середовища, що швидко змінюється; – відірваність бюджетів від стратегій; – обмеження ініціатив керівників (менеджерів) встановленими бюджетними витратами; – високий ризик стимулювання керівників (менеджерів) до приховування резервів зниження витрат; – дуже низька ефективність за умови високого рівня невизначеності зовнішнього середовища.
Програмно-цільового планування	<ul style="list-style-type: none"> – ресурси розподіляються не між функціями, а між цільовими програмами, що підвищує ефективність їх використання; – кожен працівник знає як монетарні, так і немонетарні цілі своєї діяльності, що сприяє досягненню поставлених цілей; – дозволяє підвищити точність прогнозів та наблизити планові показники до фактичних. 	<ul style="list-style-type: none"> – ризик нерозуміння і/або відсутності чіткого усвідомлення того, які конкретно цілі необхідно ставити перед керівниками (менеджерами); – висока ймовірність виникнення проблеми з вибором цільових показників, які доцільно використовувати для планування, контролю, аналізу, мотивації та з вибором методики їх розрахунків; – імовірність виникнення опору управлінню за цілями з боку працівників, оскільки це збільшує обсяги канцелярської роботи та посилює контроль; складності інтеграції програмно-цільового планування з іншими підсистемами управління підприємством.
Стратегічного планування	<ul style="list-style-type: none"> – дозволяє визначити головний напрям розвитку підприємства; – сприяє зменшенню невизначеності у поведінці співробітників та сконцентровує їх увагу на пошуку шляхів досягнення високих результатів; – дозволяє формалізувати та структурувати процедури розробки стратегії підприємства, що суттєво спрощує процес планування в умовах нестабільного зовнішнього середовища. 	<ul style="list-style-type: none"> – відірваність стратегії від тактики; – низька обізнаність виконавців щодо стратегічних цілей; – високий ризик несвоєчасного коректування стратегії при зміні умов зовнішнього середовища.

Продовження табл. 1

1	2	3
<p>Стратегічно орієнтованого просунутого бюджетного планування</p>	<ul style="list-style-type: none"> — бюджети розробляються на основі стратегічних цільових показників (застосування стратегічних карт, запропонованих Нортоном і Капланом); — передбачається використання гнучких ковзних бюджетів, сучасного програмного забезпечення, відносних цілей, що саморегулюються, бюджетів, які орієнтовані на процеси ¹; — забезпечує швидке переведення стратегії у конкретні дії та заходи, що дозволяє максимально орієнтувати останні на досягнення цілей стратегії; — дозволяє отримати ефект синергії ² шляхом спрямування зусиль всіх підрозділів підприємства на досягнення цілей стратегії; — залучення до реалізації стратегії всіх співробітників за допомогою системи комунікацій та мотивації; — забезпечення управління в режимі реального часу; — дозволяє зв'язати бюджет та стратегію, постійно управляти процесом і проводити стратегічне навчання за допомогою інформаційних і аналітичних систем; — створює мотиви для ефективної праці співробітників. 	<ul style="list-style-type: none"> — висока часоємність процесу формування системи стратегічних цільових показників, оскільки ця система може бути побудована тільки після того, як всі співробітники прийняли та зрозуміли стратегію; — відсутність відповідальності за загальний результат; — більшою мірою орієнтована на управління активами та ресурсами підприємства, а не на їх фінансування.
<p>Стратегічно орієнтованого планування «за межами бюджетів» (або безбюджетного планування)</p>	<ul style="list-style-type: none"> — зменшення витрат на планування; — скорочення тривалості процесу встановлення цілей і планування ресурсів; — стимулювання безперервності пошуку більш високих рівнів ефективності, оскільки бюджет більше не виступає як обмеження витрат знизу; — підвищення гнучкості та адаптивності планів. скорочення часу на коректування планових показників, оскільки цілі, що визначають за допомогою відносних показників, вимагають меншої кількості коректувань, ніж ті, які представлені за допомогою абсолютних показників; — дії менеджерів узгоджуються зі стратегічними задачами підприємства, а не вузькими інтересами його окремого підрозділу; — підвищення достовірності планової та звітної інформації. 	<ul style="list-style-type: none"> — для забезпечення ефективності вимагає радикальної децентралізації управління; — обов'язкова наявність висококваліфікованих кадрів на всіх рівнях управління, якої далеко не завжди легко дотримуватися; — стимулювання не за виконання планових завдань, а за досягнення найкращих результатів, що часом викликає невдоволення у співробітників (особливо за відсутності прозорості у оцінюванні результатів); — обов'язкова наявність фінансової прозорості та інформаційної відкритості, які важко забезпечити в умовах високої нестабільності та / або ворожості зовнішнього середовища; — необхідність формування та розвитку корпоративної культури, що підтримує жорстке дотримання етичних норм; — для проведення порівняння обов'язкова наявність підприємств та підрозділів-аналогів, що діють на ринку чи у межах компанії; — фінансові ресурси підприємства мають бути обов'язково доступними; — може зростати ризик втрати керованості та фінансової кризи.

Примітки:

1. Бюджетування за процесами або бюджетування на основі операцій із застосуванням так званого АВВ-підходу до складання операційного бюджету компанії почало особливо активно застосовуватися на практиці за кордоном в останні декілька років.

2. У зарубіжній літературі дане поняття часто називають ефектом «2+2=5».

Поява моделі програмно-цільового планування базується на даних досліджень, згідно з якими було встановлено, що продуктивність праці деяких працівників підвищується, якщо перед ними ставити конкретні цілі та надавати своєчасну інформацію про реальні результати роботи. Застосування цієї моделі на підприємстві передбачає побудову ієрархії його цілей та розробку програм, що містять інформацію про дії (певні заходи та операції), строки їх виконання, учасників та ресурси, що необхідні для досягнення поставлених цілей. Як правило, процес програмно-цільового планування у будь-якій організації (у т.ч. на підприємстві) проходить у три етапи: 1) розробка загальних цілей і визначення конкретних, деталізованих цілей на певний, порівняно короткий період часу (2, 5 чи 10 років); 2) визначення шляхів та засобів досягнення цілей; 3) контроль за досягненням поставлених цілей шляхом співставлення планових показників з фактичними.

Вирізняють декілька видів управлінської діяльності, що відіграють важливу роль з точки зору забезпечення ефективності процесу програмно-цільового планування. По-перше, це розподіл ресурсів (у т.ч. таких, як технологічний досвід, менеджерський талант і т.п.), що є в основному обмеженими. По-друге, адаптація до зовнішнього середовища (наприклад, шляхом: удосконалення виробничих систем з метою забезпечення їх ефективного пристосування до змінних зовнішніх умов господарювання; налагодження необхідної взаємодії з урядом та суспільством в цілому і т.д.). По-третє, внутрішня координація (наприклад, виявлення сильних та слабких сторін підприємства з метою досягнення високої ефективності внутрішніх операцій за допомогою координації довгострокової діяльності цього підприємства). По-четверте, усвідомлення організаційних програм дій на ринку, що передбачає систематичний розвиток мислення менеджерів (наприклад, завдяки здатності вчитися на вже наявному досвіді та аналізувати минулі помилки).

На початку 60-х років ХХ ст. у науковій літературі починають з'являтися публікації, присвячені моделям стратегічного планування, що передбачають розробку та затвердження корпоративних, ділових (або бізнесових) і функціональних стратегій компанії. На відміну від двох попередніх моделей, *моделі стратегічного планування* акцентують увагу на ринковому позиціонуванні компанії / підприємства, виборі її місця розміщення та напрямів інвестування, удосконаленні організаційної структури, розробці продуктових програм тощо. При цьому в процесі розробки та прийняття планових рішень проводиться оцінювання можливостей та загроз ринкового середовища, сильних і слабких сторін компанії / підприємства, розглядаються різні сценарії розвитку подій. Водночас, не дивлячись на те, що модель стратегічного планування дозволяє достатньо суттєво зменшити невизначеність у діях компанії / підприємства та поведінці її / його співробітників, вона також, як і дві вищеназвані моделі, має ряд недоліків (див. табл. 1).

В останні два десятиліття у розвитку науки управління простежуються тенденції щодо розробки таких підходів до планування, які б дозволили усунути ті недоліки, що притаманні традиційному бюджетному та стратегічному плануванню. Внаслідок цього у 90-х роках ХХ ст. з'явилося дві нові концепції стратегічно орієнтованого планування, які стали відомими під назвами *Advanced Budgeting* (або просунуте бюджетування) та *Beyond Budgeting* (або поза межами бюджетування).

Впровадження *моделі стратегічно орієнтованого просунутого бюджетного планування* спрямоване на зниження (у середньостроковому плані) значущості бюджетів при одночасному та помітному скороченні ресурсів на бюджетування та підвищенні якості планування (за рахунок визначення стратегічних цільових показників). Водночас зауважимо, що прибічники *Advanced Budgeting* не ставлять під сумнів сам інструмент бюджетування і вважають, що відмова від нього буде нераціональним рішенням з точки зору умов ведення сучасного бізнесу.

Одним з найбільш прогресивних підходів, що нині застосовується у моделі стратегічно орієнтованого просунутого бюджетування, є АБВ-підхід до складання операційного бюджету компанії. Відповідно до нього, бюджети мають розроблятися для кожної операції у системі менеджменту підприємства. Поряд з цим, у якості кращих рішень внутрішнього планування на підприємстві при реалізації концепції стратегічно орієнтованого просунутого бюджетування також виділяють заміну:

- детальних бюджетів для численних об'єктів планування глобальними бюджетами й окремими релевантними детальними бюджетами;
- жорстких бюджетних цілей відносними цілями, що самонастроюються прив'язуючись до розвитку важливих факторів зовнішнього середовища;
- виключно фінансового фокусування концентрацією на релевантних показниках продуктивності та послуг;
- автономного стратегічного планування інтегрованим стратегічним плануванням;
- виключно річного періоду як бази планування охопленням динамічного часового періоду планування;
- фокусування на підприємстві в цілому та його підрозділах обліком усіх рівнів виконання робіт та надання послуг.

Модель стратегічно орієнтованого планування «за межами бюджету» (або *безбюджетного планування*), що рівною мірою ефективна як для підприємств різних галузей економіки, так і для

організаційно-корпоративних структур, була остаточно сформована та запропонована для використання у 1998 р. міжнародною організацією «Beyond Budgeting Round Table» (BBRT). Поява цієї моделі була обумовлена змінами у менеджменті внаслідок переходу від промислової ери ведення бізнесу до інформаційної. При цьому були враховані такі особливості інформаційної економіки: бурхливе протікання інноваційного процесу; вирішальне значення нематеріальних активів; підвищення змінності пріоритетів і / або потреб споживачів; тенденція до зниження значущості цінових факторів внаслідок глобалізації; вимоги акціонерів щодо «кращої у своєму класі» ефективності; вимоги інвесторів та наглядових органів щодо суворого дотримання етичних норм.

Зазначені особливості інформаційної економіки вимагали вирішення ряду задач, а саме: підвищення гнучкості та адаптивності планів; створення механізмів планування, які б орієнтували працівників на формування стійких конкурентних переваг; зниження витрат на планування; розробку інструментів планування, що стимулюють творчу активність, підприємницькі настрої та дотримання етичних норм. І саме завдяки реалізації принципів концепції безбюджетного менеджменту вирішення цих задач стало цілком реальним.

Вважаємо, що безбюджетний менеджмент представляє собою радикальний підхід у прийнятті планових рішень, впровадження якого на підприємстві вимагає залучення до процесу планування та підтримки всієї управлінської команди. Іншими словами, для застосування моделі стратегічно орієнтованого планування «за межами бюджету» потрібно розширити повноваження менеджерів підприємства, сформувати і розвинути в них особисту відповідальність за досягнуті результати, реалізувати ефективний мотиваційний механізм, спираючись на дві групи принципів (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація принципів безбюджетного менеджменту

Для реалізації моделі стратегічно орієнтованого планування «за межами бюджету» на практиці використовують інструменти для побудови ковзних прогнозів (англ. rolling forecasts), гнучких оперативних планів та ковзних стратегічних рішень, що дозволяють вносити корективи у стратегічні плани, інструменти для організації та проведення безперервного контролю якості роботи (у т.ч. шляхом включення нефінансових критеріїв якості роботи до оперативного плану), інформаційні системи планування ефективності тощо. Основні відмінності планування при застосуванні безбюджетного менеджменту та традиційного бюджетного менеджменту представлено у табл. 2.

Серед компаній, які успішно практикують планування «за межами бюджету», є підприємства найрізноманітніших сфер економічної діяльності [3]. Проте самий відомий європейський приклад успішного використання безбюджетного менеджменту – банківський холдинг «Svenska Handelsbanken» (Швеція), що складається з 11 банків (у країнах Скандинавії й Британії і має представництва в усьому світі) та 3 компанії фінансового сектора (всього біля 560 філій).

Отже, у процесі розвитку концепції менеджменту протягом останніх ста років були розроблені та здобули розповсюдження п'ять моделей планування підприємницької діяльності (рис. 2).

Таблиця 2

Порівняння особливостей моделей стратегічно орієнтованого безбюджетного планування і традиційного бюджетного планування

Показник	Модель планування	
	стратегічно орієнтованого безбюджетного	традиційного бюджетного
Постановка цілей	Відсутність фіксованих цілей у вигляді абсолютних показників. Цілі визначаються у вигляді відносних індикаторів, для чого використовують таблиці порівняльної ефективності компаній-аналогів, а також еталонні показники.	Цілі представляють у вигляді планових бюджетних показників, що визначаються на основі аналізу внутрішніх можливостей компанії.
Планування діяльності	Повна відмова від централізованого директивного планування діяльності. Команди підрозділів компанії переглядають щороку середньострокові оцінки перспектив розвитку та один раз на квартал короткострокові оцінки, використовуючи для цього ковзні прогнози та збалансовану систему показників.	План, складений в результаті численних узгоджень, містить чіткі вказівки щодо того, що повинен робити працівник протягом всього наступного року. Перегляд планів відбувається дуже рідко.
Планування ресурсів	Планування операційних ресурсів відбувається за нормативами відповідно з цілями на основі ключових показників ефективності ¹ , в межах яких менеджери можуть вести операційну діяльність.	Ресурси затверджуються на основі бюджетних угод і їх обсяги закріплюються бюджетом в абсолютних величинах.
Організація планування	Делегування процесів планування на рівень підрозділів компанії, тобто команди підрозділів беруть участь у розробці прогнозів та стратегій.	Процесом стратегічного та тактичного планування управляють виключно топ-менеджери.
Координація планів	Плани координуються не через центральний зведений план, а шляхом угод про рівень обслуговування, що фактично є зобов'язаннями, що дають від одного процесу на користь іншого, на основі очікуваного рівня попиту.	Узгодження планів здійснюється централізованими відділами планування.

Примітка. Це, наприклад, показники рентабельності витрат, продуктивності праці і т.п.

Поряд з цим зазначимо, що проведене впродовж грудня 2011 р. – березня 2012 р. опитування 47 українських керівників-підприємців щодо їх поінформованості про описані вище моделі та використання цих моделей планування у практичній діяльності, на жаль, виявило низький рівень знаності відносно нових за часом розробок і, як наслідок, повну відсутність прикладів застосування моделі стратегічно орієнтованого безбюджетного планування (табл. 3).

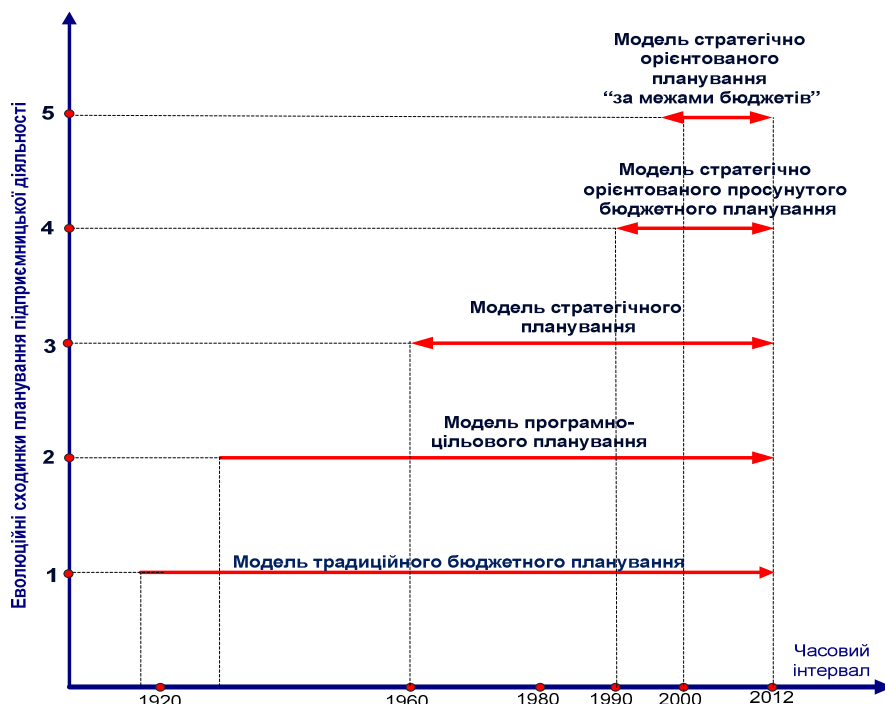


Рис. 2. Еволюція моделей планування¹ підприємницької діяльності протягом XX – початку XXI ст.

Примітка. Модель планування – це науково-теоретичне представлення реальних дій, що відбуваються у процесі планування.

Таблиця 3

Знаність та практичне використання різних моделей планування підприємницької діяльності в Україні, % від загальної кількості опитаних керівників-підприємців

Найменування моделі	Підприємці, які поінформовані про модель			Підприємці, які на практиці модель	
	добре	погано	нічого не чули	використовують	не використовують
Традиційного бюджетного планування	100,00	0,00	0,00	46,81	53,19
Програмно-цільового планування	36,17	61,70	2,13	8,51	91,49
Стратегічного планування	82,98	17,02	0,00	38,30	61,70
Стратегічно орієнтованого просунутого бюджетного планування	6,38	40,43	53,19	6,38	93,62
Стратегічно орієнтованого безбюджетного планування	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00

Слід відмітити, що кожна з представлених моделей більшою або меншою мірою використовується у сучасній практиці ведення бізнесу, що сприяє підвищенню наукової обґрунтованості прийняття й ефективності реалізації підприємцями різних управлінських рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що у процесі розвитку концепцій менеджменту були розроблені та здобули розповсюдження різні моделі планування підприємницької діяльності, що протягом ХХ–ХХІ ст. еволюціонували від моделей традиційного бюджетного планування до моделей стратегічно орієнтованого планування «за межами бюджетів». На жаль, нині в Україні підприємці погано поінформовані, а у зв'язку з цим і мало використовують такі моделі, як стратегічно орієнтованого просунутого бюджетного та безбюджетного планування. Вважаємо, що описані особливості цих моделей, визначені переваги та недоліки їх застосування, а також результати аналізу моделей стратегічно орієнтованого безбюджетного та традиційного бюджетного планування стануть у нагоді для українських підприємців-практиків, які прагнуть підвищити ефективність планування своєї діяльності. У подальшому матеріал даного дослідження може бути використаний у процесі розв'язання проблемних аспектів управління розвитком підприємств різних сфер економічної діяльності.

Бібліографічний список

1. Єфремов О. С. Реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі збалансованої системи показників / О. С. Єфремов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bukuniver.edu.ua/Applications/zbirnik/n8/11RSI.pdf>.
2. Мельник Ю. М. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах / Ю. М. Мельник, О. С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 192–203.
3. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / Генрі Мінцберг ; [пер. з англ.]. – К. : Видавництво Олексія Капусти, 2008. – 412 с.
4. П'ятницька Г. Т. Збутова діяльність та її планування в системі управління підприємствами ресторанного господарства / Г. Т. П'ятницька, Т. П. Амброзевич // Вісник ДонНУЕТ. – 2009. – № 3 (43). – С. 155–167.
5. Рибіна А. М. Збалансована система показників у системі стратегічного управлінського обліку / А. М. Рибіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. - Т. 3. – С. 70–75.
6. Chavan M. The Balanced Scorecard – a new challenge / M. Chavan // Journal of management development. – 2009. - Vol. 28. - Issue 5. – P. 393–406.
7. Kaplan R. Strategy-focused organization: How balanced scorecard companies thrive in the new business environment / [Robert S. Kaplan](#), [David P. Norton](#). – Boston : Harvard Business School Press, 2001. – 400 p.
8. Libby T. Beyond Budgeting or budgeting reconsidered? A survey of North-American budgeting practice / T. Libby, R. M. Lindsay // Management Accounting Research. – 2010. - Vol. 2. - Issue 1. – P. 56–75.
9. Rickards R. C. Beyond budgeting: Boon or Boondoggle? / Robert C. Rickards // Investment Management and Financial Innovations. – 2006. – Vol. 3. - Issue 2. – P. 62–76.

Анотація

Проведено аналіз світової практики планування підприємницької діяльності. Визначено переваги і недоліки моделей планування підприємницької діяльності та побудовано часовий графік їх еволюції. Встановлено наскільки відомими та реалізуємими в Україні є нині різні моделі планування.

Ключові слова: планування, підприємницька діяльність, модель, еволюція, безбюджетний менеджмент, принципи, переваги, недоліки.

Аннотация

Проведен анализ мировой практики планирования предпринимательской деятельности. Определены преимущества и недостатки моделей планирования предпринимательской деятельности и построен график их эволюции. Установлено насколько известными и реализуемыми в Украине являются сейчас разные модели планирования.

Ключевые слова: планирование, предпринимательская деятельность, модель, эволюция, безбюджетный менеджмент, принципы, преимущества, недостатки.

Annotation

The world practice of planning of entrepreneurial activity is analysed. Advantages and disadvantages of planning models of entrepreneurial activity are determined and time chart of their evolution is built. As far as known and realized are now different models of planning in Ukraine are set.

Key words: planning, entrepreneurial activity, model, evolution, beyond budgeting management, principles, advantages, disadvantages.

УДК 336.1:352 (477.53)

**Левченко Н.М.,
д. держ. упр., доцент,
професор кафедри фінансів і банківської справи,
Запорізький національний технічний університет**

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Постановка проблеми. Формування сучасних систем менеджменту вітчизняними підприємствами основних видів економічної діяльності вимагає не лише узагальнення і вдосконалення власних здобутків, а й залучення прогресивних світових управлінських технологій, створення нових національних програм підготовки фахових керівників. Як свідчать дані опитувань, нині однією з числа важливих зі сфер діяльності фахових управлінців підприємств є податкове планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Податковому плануванню присвячено праці таких науковців, як: В. Самочкін, В. Галаюнов, Т. Сізова, В. Хруцький, О. Крайник, З. Клеменова, О. Кузьмін, О. Мельник та ін., якими висвітлюються погляди вітчизняних і зарубіжних учених і практиків щодо сутності понять «податкове планування», «планування податкових платежів», пропонуються диференційовані підходи до їх класифікації; детермінуються проблеми, здобутки, перспективи податкового планування в управлінні виробничо-господарською діяльністю підприємств тощо. Проте праці перелічених авторів можуть бути для вітчизняних підприємств лише загальним орієнтиром під час запровадження податкового планування, оскільки за урахувань вимог сьогодення до теперішнього часу існує нагальна потреба в побудові нової системи управління та планування, підвладної контролю та швидкій адаптації до змін зовнішнього економічного середовища, що дасть змогу реалізувати стратегічні цілі подальшого економічного розвитку вітчизняних підприємств. Тож, питання удосконалення процесу податкового планування залишається одним з актуальних питань сьогодення, чим саме і обґрунтовується вибір даної теми для проведення економічних досліджень.

Постановка завдання. Мета статті - обґрунтувати необхідність запровадження в управлінні господарською діяльністю промислових підприємств податкового планування; розглянути відмінні риси між поняттями «планування податкових платежів» і «податкове планування»; систематизувати показники оцінки ефективності запровадження податкового планування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення акцент у процесі управління промисловим підприємством робиться на податкове планування, яке представляє собою інтеграційний процес раціоналізації господарської діяльності з позиції відповідності діючому податковому законодавству та стратегії життєздатності даних підприємств.

Для вітчизняних промислових підприємств податкове планування виступає необхідним засобом адаптації до мінливості зовнішнього середовища. Складання прогнозу податкових платежів, виявлення та аналіз факторів, які впливають на рівень оподаткування, оцінка економічної діяльності вкладання коштів у бізнес при існуючому рівні податкового навантаження створюють підґрунтя для обрання підприємствам більш оптимального варіанту здійснення фінансово-господарської діяльності в умовах чинної податкової системи України. Податкове планування дозволяє підприємству уникнути багатьох складних ситуацій, частково усуває негативний ефект невизначеності середовища функціонування, поліпшує координацію дій, сприяє більш раціональному використанню фінансових ресурсів, дозволяє керівництву приймати більш обґрунтовані управлінські рішення.

Зокрема, автори одного з наукових тлумачних словників визначають термін «податкове планування» як «важливий етап здійснення політики управління прибутком підприємства, спрямований на визначення планових сум його податкових платежів у майбутньому періоді і розробку графіка їх сплати (податкового платіжного календаря)» [6, с. 267]. Аналогічної точки зору дотримується й відомий фахівець із проблем фінансового менеджменту доктор економічних наук, професор І. О. Бланк [2, с. 252] та ін.

Другий концептуальний підхід щодо суті податкового планування полягає в тому, що воно є основою формування податкової політики підприємства і передбачає «вибір між різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства і розміщення його активів із метою досягнення найнижчого рівня податкових зобов'язань, що виникають при цьому. В основі податкового планування лежить максимальне використання усіх передбачених законом пільг» [3, с. 64]. Цієї концепції, яка полягає в оптимізації податкового навантаження через використання податкових лазівок, дотримуються й інші економісти.

Від сумарної величини податків, які сплачує підприємство за певний календарний період, залежить, по-перше, чистий прибуток підприємства і, по-друге, його потреба в обігових коштах для обслуговування процесу виробництва та реалізації. Тому кожне підприємство має шукати законні можливості мінімізації податкових платежів. Несплата податків - це злочин проти держави. Невикористання всіх законних можливостей для зменшення оподаткування - це злочин проти власного підприємства. Право платника податку на захист своїх фінансових інтересів і своєї власності впливає з основних юридичних принципів (зокрема з таких, як недоторканність приватної власності) і підтримується більшістю цивілізованих держав світу.

На думку авторів, за другого концептуального підходу мова йде справді про податкове планування, тоді як за першого - тільки про планування податкових платежів. Основні відмінності між цими поняттями наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Відмінності між плануванням податкових платежів і податковим плануванням

Ознака	Характеристика	
	Планування податкових платежів	Податкове планування
Мета	Обчислення сум окремих податків і загальної суми податкових платежів на плановий період	Оптимізація (мінімізація) сум окремих податків і загальної суми податкових платежів у плановому періоді
Варіантність планування	Одноваріантне	Багатоваріантне
Використання податкових пільг	Розглядаються податкові пільги, які можливі за конкретного виду діяльності	Розглядаються усі можливі податкові пільги, передбачені законодавством
Результат планування	Сума податків, що підлягають сплаті до бюджету та цільових позабюджетних фондів	Рівень зменшення податкового навантаження на підприємство

Планування податкових платежів є одноваріантним і безальтернативним, тому що види податків для тих чи інших видів підприємницької діяльності, а також граничні терміни їхньої сплати визначені законодавчо.

Розглядаючи податкове планування як певну послідовність дій, спрямованих на оптимізацію податкових потоків, слід виокремити наступні етапи податкового планування (рис. 1).

На відміну від планування податкових платежів, податкове планування передбачає можливість вибору між альтернативними рішеннями щодо використання тих чи інших схем оподаткування. Такі рішення можуть прийматися як на етапі створення підприємства, так і в процесі його діяльності. Ця альтернативність може бути зумовлена можливістю реєстрації та діяльності підприємств у вільних спеціальних економічних зонах в Україні та в офшорних зонах в інших країнах світу.

Алгоритм такого планування зображено на рис. 2.

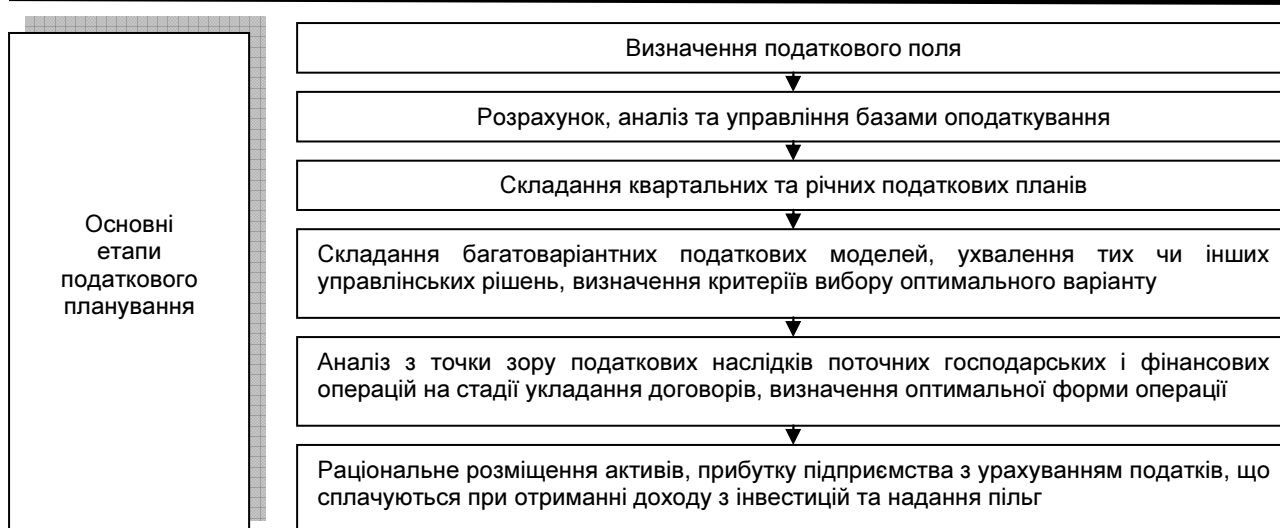


Рис. 1. Основні етапи та напрямки податкового планування [7, с. 23]

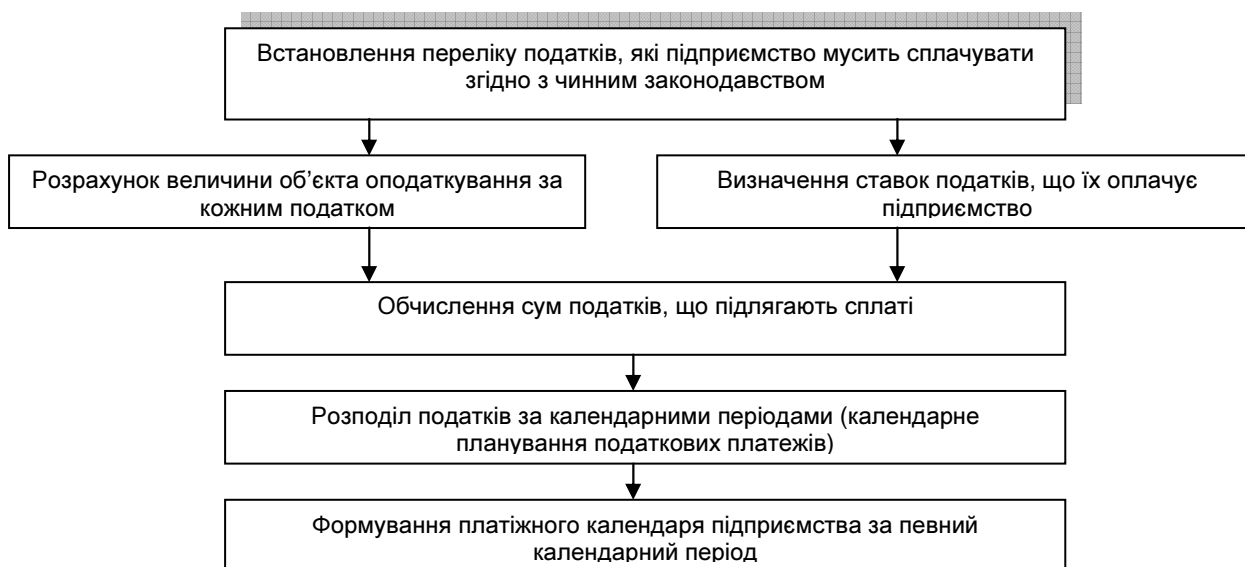


Рис. 2. Алгоритм планування податкових платежів

Вільні (ВЕЗ) чи спеціальні (СЕЗ) економічні зони згідно з чинним законодавством України передбачають можливість отримання суб'єктами підприємництва, зареєстрованими на цих територіях, податкових пільг. Ці пільги є в кожній СЕЗ і стосуються в основному податку з прибутку, податку на додану вартість, земельного податку, ввізного мита й деяких інших. Щодо офшорних зон, то це невеликі держави чи території, що залучають іноземні капітали через надання податкових та інших пільг у проведенні фінансово-кредитних операцій з іноземними резидентами і в іноземній валюті.

Крім цього, альтернативність податкового планування може бути зумовлена врахуванням таких можливостей:

- використання спрощених систем оподаткування (єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва, фіксований сільськогосподарський податок);
- реєстрації у формі юридичної особи чи суб'єкта підприємництва без створення юридичної особи;
- зміни напрямів діяльності, структури виробництва, видів продукції (робіт, послуг), які виробляються, виконуються, надаються підприємством;
- вибору оптимальної стратегії і тактики під час укладання господарських договорів (угод, контрактів);
- вибору форми оплати праці найманих працівників;
- вибору сприятливої облікової оптимізації зовнішньоекономічної діяльності, зокрема через давальницьку сировину, тощо [4, с. 3].

Алгоритм податкового планування зображено на рис. 3.

Разом з тим, податкове планування на промисловому підприємстві тісно пов'язане з поняттям податкового потенціалу, оскільки цей показник відображає податкові можливості суб'єкта господарювання.

З методичної точки зору ця категорія відображає склад і структуру фінансових ресурсів, які можуть бути мобілізовані в рамках податкового законодавства, що реалізується в умовах реально функціонуючої системи сплати податків промисловим підприємством за певний інтервал часу [1, с. 64].



Рис. 3. Алгоритм податкового планування підприємства

З процесуальної точки зору податкове планування на підприємстві - це формування системи параметрів, що визначають стан оподаткування господарюючого суб'єкта і заходів впливу на нього. Все це знаходить відображення в податковому плані підприємства.

Розробка податкового плану повинна починатися з формулювання цілей розвитку підприємства на перспективу і оцінки наявних ресурсів, які можуть бути задіяні для розвитку цих цілей [5, с. 116]. Структура податкового плану промислового підприємства представлена на рис. 4.

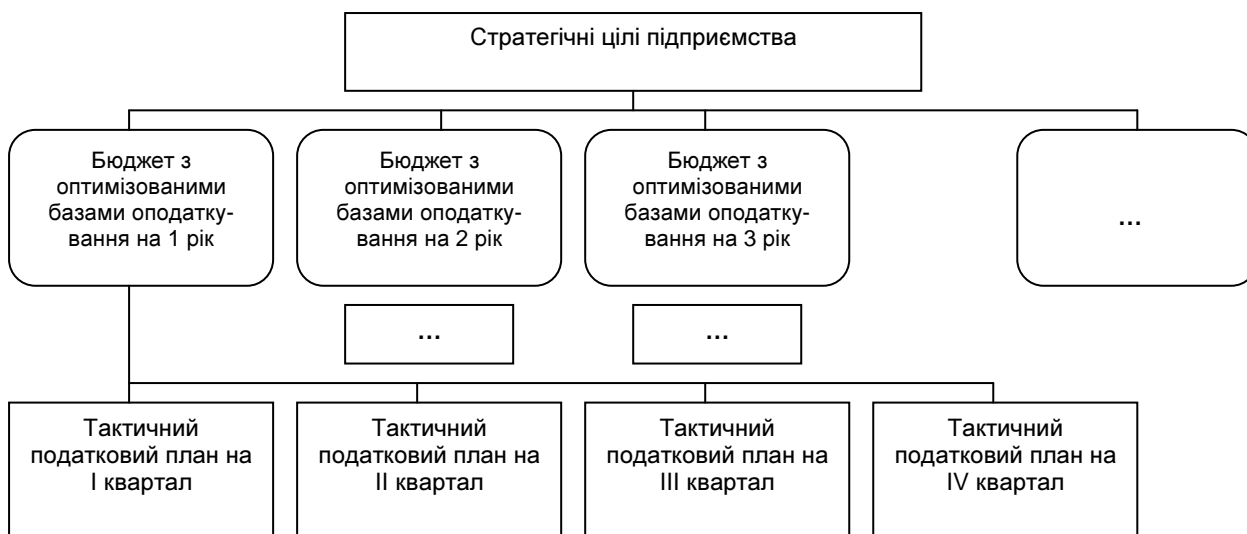


Рис. 4. Структура податкового плану підприємства

Розроблена промисловим підприємством стратегія життєздатності відображає основні напрямки розвитку в області оподаткування. Згідно даної стратегії, формуються тактичні податкові плани, наприклад, на квартал, на місяць.

Тактичні податкові плани містять перелік заходів щодо податкової оптимізації, які повинні бути виконані в конкретних умовах для забезпечення реалізації річного плану підприємства. Саме за допомогою тактичних податкових планів відбувається координація поточної діяльності таким чином, щоб у разі відхилення від поставлених завдань в одному періоді можна було досягти намічених в річному плані цілей за рахунок більш інтенсивної роботи в іншому періоді.

Річний план потребує коректування (або навіть повної модифікації) тільки в тому випадку, якщо виконання поставлених в ньому завдань стає неможливим в залежності від змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства і не може бути забезпечено за допомогою відповідних тактичних планів. В цій ситуації змінам підлягають річні плани, щоб не зірвати виконання стратегічних завдань підприємства. Стратегічні ж завдання можуть бути переглянуті тільки тоді, коли зміна річних планів не здатна в намічені в стратегії терміни усунути відхилення, що виникли, і повернути діяльність підприємства в рамки плану [8, с. 118].

Ефективність запровадження на підприємстві податкового планування слід оцінювати за рівнем зменшення податкового навантаження на підприємство, яке визначається шляхом порівняння планових показників з фактично досягнутими. З цією метою проводиться оцінка абсолютного і відносного податкового навантаження на підприємство, а також аналіз заборгованості підприємства по податках та зборах. Абсолютне податкове навантаження відображає кількісну сторону впливу податкової системи на господарюючий суб'єкт. Додатковою характеристикою цього чинника є показник відносного податкового навантаження, який відображає якісну сторону цього процесу.

Оскільки податки і збори розрізняються між собою за ознаками об'єкта оподаткування і джерелами сплати, в системі оцінки відносного податкового навантаження пропонуємо ввести в систему розрахункових відносних показників оптимізації податкового планування, що представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Показники реалізації податкового планування

Назва показника	Алгоритм розрахунку показників
Загальний коефіцієнт ефективності оподаткування	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сукупні податкові витрати}}$
Коефіцієнт податкомісткості продажу	$\frac{\text{Сукупні податкові витрати}}{\text{Обсяг продажу}}$
Коефіцієнт оподаткування доходів	$\frac{\text{Оборотні податкові витрати}}{\text{Виручка від реалізації товарів, робіт та послуг}}$
Коефіцієнт оподаткування витрат	$\frac{\text{Податкові витрати, що віднесені до валових витрат}}{\text{Обсяг продажу товарів, робіт та послуг без ПДВ та АЗ}}$
Коефіцієнт оподаткування прибутку підприємств	$\frac{\text{Податок на прибуток}}{\text{Прибуток підприємства до оподаткування}}$
Коефіцієнт оподаткування ціни	$\frac{\text{Сума податків, що входить в ціну продукції}}{\text{Ціна продукції}} \times 100$
Коефіцієнт ефективності податкової політики підприємства	$\frac{\text{Економія податкових платежів}}{\text{Сума податкових платежів у базовому році}}$
Коефіцієнт пільгового оподаткування операційної діяльності підприємства	$\frac{\text{Загальна сума податкових пільг}}{\text{Сума податкових платежів}}$
Показник податкового навантаження	$\frac{\text{Сума нарахованих податків та внесків}}{\text{Чистий прибуток підприємства}} \times 100$

Індикатором рівня податкових платежів також може виступати і показник частки податкових відрахувань в доданій вартості, виробленій підприємством, який розраховується щоквартально, виходячи із наступних умов: додана вартість знаходиться шляхом суми амортизаційних відрахувань, заробітної платні працівників, процентних платежів по позиках і кредитах, податкових відрахувань і прорівняних до них платежів, прибутку.

Відношення частки податкових відрахувань до загальної суми доданої вартості повинне стати основним показником ефективності функціонування системи податкового менеджменту підприємства, у тому числі і податкового планування, оскільки даний показник, в порівнянні із іншими показниками, що пропонуються в літературних джерелах, найбільш повно враховує економічну сутність конструкції податкових платежів, дозволяє приймати управлінські рішення незалежно від змін, що відбуваються у зовнішньому або внутрішньому середовищі.

Важлива роль відводиться також коефіцієнту співвідношення конкретних видів податкових платежів до загальної суми податкових відрахувань, планування якого набуває великого значення в податковому менеджменті.

Кінцевою, завершальною метою системи податкового планування повинно стати своєчасне, повне, оптимізоване з урахуванням положень чинного податкового законодавства і заданих стратегічних параметрів формулювання графіка грошових потоків податкових відрахувань, що служать, у свою чергу, статтями витратної частини бюджету підприємства, який розробляється в процесі бюджетування. Тобто, необхідна координація стратегічних і операційних схем податкового планування з подальшою імплантацією підсумкових даних процесу планування податкових платежів в показники бюджетного процесу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, приходимо до висновку, що впровадження на підприємстві податкового планування надасть можливість підприємству планувати надходження грошових коштів, формування прибутків та своєчасну сплату податку з прибутку і, таким чином, уникнути сплати штрафних санкцій та направити більшу частину прибутку, що залишається на підприємстві, на розширення підприємства та його інноваційний розвиток.

Бібліографічний список

1. Данькевич А. Є. Методологічні основи податкового планування / А. Є. Данькевич // Економіка України. – 2006. - №6. - С. 64-68.
2. Бланк И. О. Финансовый менеджмент / И. О. Бланк. – М. : ИНФРА, 2000. – 304 с.
3. Глущенко Я. І. Податкове планування в системі управління підприємств: організаційний аспект / Я. І. Глущенко // Вісник ДонДУЕТ. - 2007. - № 4(36). - С. 64-71.
4. Елисеев А. Искусство налогового планирования на предприятии / А. Елисеев // Баланс. – 2009. - № 18(847). – С. 3-6.
5. Иванов Ю. Б. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий : [монография] / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов ; Н.-и. центр индустр. пробл. развития. – Х. : ИНЖЭК, 2006. – 270 с.
6. Новий тлумачний словник української мови : в 3 т. / [уклад. М. Гедзь та ін.]. - К. : Аконті, 1999. - Т.3. – 457 с.
7. Магопець О. А. Методологічні підходи до організації податкового планування на підприємстві / О. А. Магопець // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Сер. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16. - Ч. 2. – 116 с.
8. Сухарева Л. О. Податкове планування в системі управління підприємством : [монографія] / Л. О. Сухарева, П. М. Сухарев, Я. І. Глущенко. –Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 209 с.

Анотація

Обґрунтовано необхідність запровадження в процесі управління господарською діяльністю промислових підприємств податкового планування. Розглянуто відмінні риси між поняттями «планування податкових платежів» і «податкове планування». Систематизовано показники оцінки ефективності запровадження в процесі управління податкового планування.

Ключові слова: податкове планування, планування податкових платежів, ефективність податкового планування, податкове навантаження.

Аннотация

Обосновано необходимость использования в процессе управления хозяйственной деятельностью промышленных предприятий налогового планирования. Рассмотрены отличительные черты понятий «планирование налоговых платежей» и «налоговое планирование». Систематизированы показатели оценки эффективности использования в процессе управления налогового планирования.

Ключевые слова: налоговое планирование, планирование налоговых платежей, эффективность налогового планирования, налоговое давление.

Annotation

It is proved necessity of use for managerial process by economic activities of the industrial enterprises of tax planning. Distinctive lines of concepts «planning of tax payments» and «tax planning» are considered. Indicators of an estimation of efficiency of use in managerial process of tax planning are systematised.

Key words: tax planning, planning of tax payments, efficiency of tax planning, tax pressure.

УДК 351.713:336.2 (477)

**Орлова В.О.,
к.е.н., проф. кафедри банківської справи,
Донецький національний університет економіки і
торгівлі імені Михайла Туган-Барановського**

ВПЛИВ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА ПОДАЛЬШИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ

Постановка проблеми. Малий бізнес є невід'ємним елементом сучасної ринкової системи господарювання, без якого неможливий подальший соціально-економічний розвиток. В сучасних умовах малий бізнес зайняв міцні позиції в економіці більшості розвинених країн світу. Наприклад, в країнах Євросоюзу частка малого бізнесу в загальних обсягах ВВП складає 60-70%, при цьому частка працюючих на малих підприємствах також є досить високою і в середньому складає більше 50% всього працевлаштованого населення. Разом з тим, зростання національної економіки, створення конкурентного середовища та забезпечення ефективної зайнятості населення висувають на передній план проблему створення необхідних умов для підвищення підприємницької активності та інноваційного розвитку малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із основних напрямів державної підтримки малого бізнесу є створення сприятливого податкового середовища для таких суб'єктів господарювання [1]. Напрямом реалізації податкової підтримки малого бізнесу, як свідчить досвід, накопичений в Україні в сфері оподаткування, виступає спрощена система обліку та звітності.

Основна ідея спрощеної системи оподаткування обліку і звітності, як системного інструменту податкового регулювання малого бізнесу, полягає в заміні цілої низки податків, що входять до загальної системи одним податком, який обраховується за спрощеними правилами. Цей податок було названо «єдиним» податком, який поєднує в собі характеристики податків і зборів, які він замінює. Сплатується єдиний податок суб'єктами малого підприємництва юридичними та фізичними особами [2].

Законодавчу основу оновленої спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності складають:

— Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 р. №2063-111 128 [3];

— Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності» від 04.11.2011 р. №4014-IV [4];

— окремі аспекти спрощеної системи оподаткування врегульовані підрозділом 8 розділу XX Податкового кодексу України [5].

Основними нормативними документами, що регулювали порядок нарахування, обліку та звітності єдиного податку до 01.01.2011 р. був Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.98 р. №727 (в редакції Указу від 28.06.99 р. № 746/99) [6]. Згідно цього Указу, право на застосування спрощеної системи оподаткування мали суб'єкти малого бізнесу - юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми і форми власності, у яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, а обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. грн.

Разом з тим, ще надто мало наукових досліджень щодо доцільності зменшення обмежень на право переходу юридичних осіб, задіяних в секторі малого бізнесу, на спрощену систему оподаткування зі сплатою єдиного податку.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення методології розвитку малого бізнесу в умовах реформування національної системи оподаткування та визначення основних переваг і проблем, що виникають у платників оновленого єдиного податку - юридичних осіб.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка економіка, як складна система, не може існувати без наявності в її структурі підсистем, які виконують доцільні функціональні дії. Вважаємо, що малий бізнес правомірно розглядати в якості однієї з підсистем у загальній структурі економіки. На сучасному етапі становлення ринкової економіки, з метою розв'язання проблем економічного і соціального розвитку, доцільно посилити увагу держави щодо розвитку малого бізнесу та формування адекватної державної політики щодо його підтримки. Здійснювані дослідження методології розвитку малого бізнесу України дають підстави стверджувати, що головною причиною впровадження спрощеної системи оподаткування обліку та звітності малого бізнесу, як раз і була необхідність стимулювання прискореного розвитку цього сектору економіки, а з іншої сторони складність загальної системи оподаткування, яка була створена на початку 90-х років минулого століття, і знаходилась в процесі постійного реформування.

Дослідження показують, що спрощена система оподаткування, яка діяла протягом 12 років, дозволила досягти певних позитивних результатів. Наприклад, у Донецькій області у 2010 році на спрощеній системі оподаткування зі сплатою єдиного податку працювало майже 13 тисяч підприємців - юридичних осіб. Чисельність працюючих на них складала 109,6 тисяч осіб, або 8 осіб в розрахунку на одне підприємство. При цьому сума сплачених податків і зборів до бюджету в Донецькій області становила більше 225 млн. грн., із яких 69 млн. грн. складає єдиний податок. Таким чином, в середньому кожний суб'єкт малого бізнесу, що сплачував податки за спрощеною системою оподаткування, щомісяця відраховував до бюджету області 1650 грн.

Разом із тим Указом Президента України № 727/98 було передбачено обмеження щодо права переходу на спрощену систему оподаткування суб'єктами малого бізнесу, у яких обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік перевищує 1 млн. грн. Цей стримуючий фактор негативно вплинув на динаміку надходжень єдиного податку, що зображено на рис. 1.

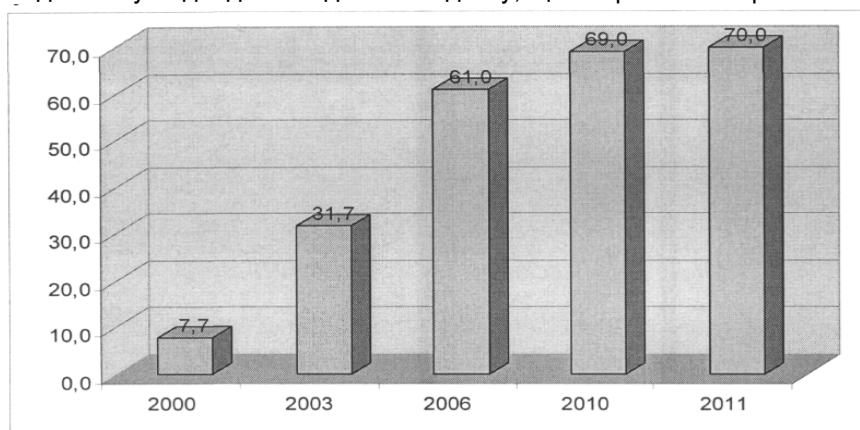


Рис. 1. Динаміка надходжень єдиного податку по Донецькій області від суб'єктів малого бізнесу - юридичних осіб за 2000-2010 рр., млн. грн.

Тобто динаміка надходжень єдиного податку по Донецькій області від суб'єктів малого бізнесу-юридичних осіб за 2000-2011 рр., представлена на рис. 1., свідчить що за перший рік дії Указу Президента України у 2000 році надходження єдиного податку по Донецькій області склали 7,7 млн. грн., у 2003 році - 31,7 млн. грн., у 2006 році - 61 млн. грн., у 2010 році - 69 млн. грн. та у 2011 році -- 70 млн. грн. Дані, зображені на рис. 1, також дозволяють зробити висновок, що в області за останніх п'ять років темпи росту надходжень єдиного податку до бюджету знизились і в середньому склали від 61 до 70 млн. грн. за рік.

Слід також зазначити, що на розвиток малого бізнесу у 2011 році значний вплив мало прийняття Податкового кодексу України, який вступив в силу з 01.01.2011 року. При цьому протягом 2011 року порядок переходу на спрощену систему оподаткування, обмеження щодо використання спрощеної системи юридичними особами, терміни сплати та подання до податкових органів розрахунку про сплату єдиного податку, порядок ведення книги обліку доходів і витрат, як і раніше визначались відповідно Указу Президента України №727/98. Це було викликано тим, що згідно підрозділу 8, розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України дія Указу Президента України №727/98 щодо оподаткування суб'єктів малого бізнесу - юридичних осіб була пролонгована до внесення змін в розділ XIV Податкового кодексу «Спеціальні податкові режими». Крім того Податковим кодексом була внесена ціла низка новацій: сплата єдиного податку до місцевих бюджетів була встановлена у розмірі 43%; затверджено новий перелік податків, які платники єдиного податку не повинні сплачувати до бюджетів різного рівня; затверджено альтернативний варіант спрощеної системи оподаткування для юридичних осіб зі сплатою податку на прибуток за нульовою ставкою в період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року; статтю 154 Податкового кодексу затверджені критерії відбору платників податку на прибуток, які для сплати податку на прибуток за нульовою ставкою повинні відповідати одному із цих критеріїв. Крім того, статтю 49 Податкового кодексу було передбачено, що платники, які сплачують податок на прибуток за нульовою ставкою, надають в податкові органи декларацію за спрощеною формою.

Разом з тим, стримуючим чинником є те, що платники єдиного податку також зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок у порядку визначеному Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [7]. Єдиний соціальний внесок нараховується у розмірі, що є не меншим, ніж мінімальний страховий внесок на одну особу. Крім того, платник єдиного податку повинен сплачувати соціальний внесок не тільки за себе, але й за найманих працівників.

Значні зміни внесено в Податковий кодекс та інші законодавчі акти України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності Законом України [4], що набрав чинності з 01.01.2012 р.

Оновленою спрощеною системою оподаткування передбачено, що суб'єкт малого бізнесу - юридична особа може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає

певним критеріям визначеним законодавством. Всі суб'єкти господарювання діляться, згідно законодавства, на чотири групи, із них юридичні особи відносяться до четвертої групи платників єдиного податку [8]. Право бути платником єдиного податку може мати юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка відповідає протягом календарного року сукупності критеріїв, зображених на рис. 2.

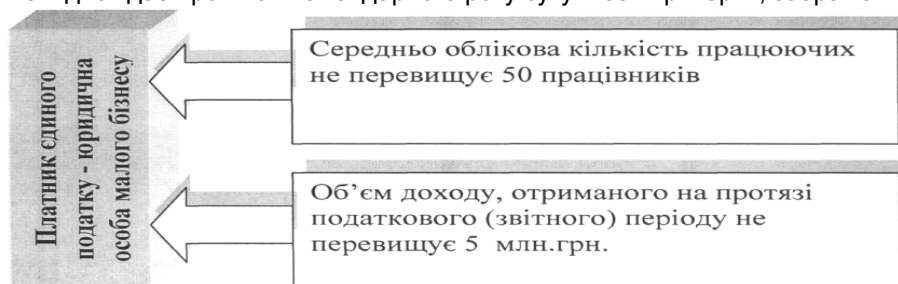


Рис. 2. Критерії, яким повинен відповідати платник єдиного податку

Оновленою спрощеною системою оподаткування, обліку і звітності передбачено значні зміни в розмірі ставок та базі оподаткування як для юридичних, так і для фізичних осіб - суб'єктів малого бізнесу, про що свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

Ставки єдиного податку і база оподаткування оновленої спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності

№ п/п	Групи платників	Кількість найманих працівників	Обсяг доходу	Ставка	База оподаткування
<i>Спрощена система оподаткування 1999-2011 рр.</i>					
1	Юридичні особи	Не більше 50	1000000 грн.	6%	Виручка від реалізації товарів платником ПДВ
				10%	Виручка від реалізації товарів неплатником ПДВ
<i>Спрощена система оподаткування 2012 р.</i>					
1	Юридичні особи	Не більше 50	5000000 грн.	3%	Дохід за податковий період платника єдиного податку, який є платником ПДВ
2	Юридичні особи	Не більше 50	5000000 грн.	5%	Дохід платника єдиного податку при включенні ПДВ до складу єдиного податку
3	Юридичні особи	Не більше 50	5000000 грн.	6% 10%	Сума отриманого доходу, що перевищує обсяг доходу в сумі 5 млн. грн.
4	Юридичні особи	Не більше 50	5000000 грн.	6% 10%	Сума доходу отриманого: - не в грошовій формі; - від видів діяльності, які не дають право на сплату єдиного податку.

Результати дослідження щодо впливу спрощеної системи оподаткування на розвиток малого бізнесу дають підстави зробити висновок щодо позитивних і негативних аспектів спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності. Основні позитивні аспекти спрощеної системи, на нашу думку, це:

— збільшення граничного обсягу доходу в 5 разів, що дає право суб'єктам малого бізнесу збільшити граничні масштаби діяльності в 5 разів, сплачуючи єдиний податок;

— відмінено механізм збільшення ставки єдиного податку в залежності від кількості осіб, що працюють за наймом;

— введена більш глибока диференціація ставок єдиного податку;

— значно розширена база оподаткування єдиним податком у зв'язку з переходом від виручки до доходу за податковий (звітний) період;

— відмінено подвійне оподаткування щодо ПДВ.

Не дивлячись на те, що в Україні вже напрацьовано досвід оподаткування малого бізнесу у відповідності з вимогами спрощеної системи оподаткування, необхідно зазначити, що, наприклад, в країнах ЄС спрощені системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу практично не використовуються. Разом з тим, в цих країнах набули поширення інші форми державної підтримки малого бізнесу, такі як:

— зниження ставок податку на прибуток і на додану вартість;

— запровадження спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість та інші форми.

Разом з тим, в пострадянських країнах, таких як: Росія, Білорусь, Казахстан, Узбекистан та ін., схожі спрощені системи оподаткування малого бізнесу набули досить широкого використання, цей досвід доцільно використовувати при подальшому удосконаленню єдиного податку в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Спрощена система оподаткування, як і будь-яке економічне явище, не є однозначно позитивним, це має відношення і до оновленої системи оподаткування, введеної в Україні з першого січня поточного року. До проблем оновлення спрощеної системи відносяться:

– порушення цілісної податкової системи країни;

– зменшення податкових надходжень до бюджету у зв'язку із зниженням податкового навантаження на суб'єктів малого бізнесу, що вибрали спрощену систему оподаткування;

– в складі єдиного податку відсутні інструменти податкового стимулювання ефективної зайнятості, що входить в протиріччя з метою спрощеної системи оподаткування;

– податкове навантаження збільшується як за рахунок збільшення ставок, так і за рахунок розширення бази оподаткування.

Крім того, окремої уваги вимагають нові обмеження щодо видів діяльності суб'єктів малого бізнесу, введені законодавством з 01.01.2012 року, а саме: добування та реалізація корисних копалин, діяльність по управлінню підприємствами, діяльність по наданню послуг пошти і зв'язку, діяльність по організації проведення гастроляних заходів.

Таким чином, спрощена система оподаткування, введена в Україні, має значні позитивні аспекти, разом з тим, наявні і проблеми оновлення єдиного податку, що вимагає продовження дослідження проблеми впливу спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу.

Бібліографічний список

1. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – [3-тє вид.]. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2005. - 302с.
2. Податкова система України : [навч. посібник] / [за заг. ред. М. Я. Азарова]. - К. : Міністерство фінансів України, Національний Університет державної податкової служби України, 2011. - 656 с.
3. Про державну підтримку малого підприємництва : Закон України від 19 жовтня 2000 р. № 2063 – III // Урядовий кур'єр. – 2000. – 22 листопада.
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності : Закон України від 04.11.2011р. №4014-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
5. Податковий кодекс України. – Харків : «Одисей», 2010. – 568 с.
6. Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва : Указ Президента України від 03.07.98р. №727 (в редакції Указу від 28.06.99 р. № 746/99) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/727/98>
7. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
8. Гривнак Е. Упрощенная система налогообложения для юридических лиц / Е. Гривнак // Вестник налоговой службы. – 2012. – №1. – С. 60-63.

Анотація

Дослідження присвячене розгляду питання впливу спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу. Визначено переваги та основні проблеми, що виникають у юридичних осіб-платників оновленого єдиного податку.

Ключові слова: малий бізнес, мале підприємництво, єдиний податок, ставки і бази оподаткування, Податковий кодекс України.

Аннотация

Исследование посвящено рассмотрению вопроса влияния упрощенной системы налогообложения на дальнейшее развитие малого бизнеса. Определены преимущества и основные проблемы, возникающие у юридических лиц-плательщиков обновленного единого налога.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, единый налог, ставки и базы налогообложения, Налоговый кодекс Украины.

Annotation

Research is devoted consideration of question of influence of the simplified system of taxation on subsequent development of small business. Certainly advantages and basic problems which arise up for the legal entities-payers of the renewed united tax.

Key words: small business, small enterprise, united tax, rates and bases of taxation, the Tax Code of Ukraine.

**Сатур Л.М.,
к.е.н., доцент,
Білоцерківський національний аграрний університет**

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Фінансово-економічна оцінка інвестиційних проектів посідає важливе місце у процесі обґрунтування вибору альтернативних варіантів вкладення інвестиційних ресурсів. Помилково вважати, що достовірна оцінка ефективності проекту необхідна лише аналітикам комерційних банків, інвестиційних фондів та інших фінансових інститутів, які будуть аналізувати ці проекти. Однак, економічне обґрунтування інвестиційних проектів необхідні самому підприємству, фінансово-економічна служба якого повинна їх розробляти, а потім займатися їх реалізацією. За всіх інших сприятливих показниках інвестиційного проекту підприємство ніколи не спроможним буде його реалізувати, якщо не доведе ефективність використання інвестицій. Отже, забезпечити динамічний розвиток молокопереробних підприємств можливо за допомогою вироблення оптимальної стратегії фінансування інвестиційних програм та розробки обґрунтованої методики оцінки їх ефективності з урахування факторів ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток питань у розробку методичних підходів до оцінки ефективності інвестицій зроблено у працях Беренса В. [1], Бірмана Г. [2], Ковалева В. В. [3], Липсица І. В. [4]. Провідними вітчизняними дослідниками цього питання є: Бланк І. А. [5], Гойко А. Ф. [6], Кисіль М. І. [7], Кузнєцова А. Я. [8], Пересада А. А. [9], Савчук В. П. [10] та багатьох інших. При цьому у даних наукових працях розглядаються питання фінансування окремих інвестиційних проектів, однак у нинішніх ринкових умовах необхідно забезпечити подальше вивчення та обґрунтування методичних підходів до оцінки ефективності інвестиційних проектів із врахуванням інфляційних процесів та посилення невизначеності на ринку.

Постановка завдання. Мета статті - обґрунтувати напрями удосконалення методики оцінки ефективності інвестиційних проектів молокопереробних підприємств, які б дозволили об'єктивно визначити очікувану величину приведенного прибутку, терміну окупності та внутрішню норму рентабельності інвестицій з метою уникнення ризиків по проекту та нейтралізації їх негативного впливу на кінцеві результати інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою інвестиційної діяльності молокопереробних підприємств є створення умов, які б забезпечили сприяли забезпеченню їх конкурентоспроможності та стабільному економічному росту. Досягнення вищезазначеної цілі можливо через вирішення наступних основних задач: створення умов і стимулів для проведення структурної перебудови молокопереробних підприємств; проведення заходів стимулювання інвестиційної активності у агропромисловому секторі та посилення інвестиційної привабливості кожного окремо взятого підприємства.

Критеріями ефективності інвестиційної політики молокопереробних підприємств можуть бути:

—досягнення економічного (одержання прибутку на інвестований капітал), науково-технічного, екологічного та соціального ефектів;

—досягнення стійкого потоку грошових коштів, що дозволить підтримувати фінансову стабільність молокопереробних підприємств;

—узгодження проектів за обсягами виділених ресурсів і строками реалізації, виходячи із критерію досягнення максимального загального ефекту.

Зазначимо, що одним із основних принципів інвестиційної діяльності – принцип специфікації методологічних підходів, яким обґрунтовуються методи, типи (прямі або портфельні), види інвестицій (у розширення виробничих потужностей, у модернізацію, реконструкцію і т.д.) і терміни інвестиційного періоду (строк амортизації або корисної дії інвестицій).

Так, методи інвестиційної діяльності в економічних системах ґрунтуються на таких фундаментальних принципах: принцип віддачі на інвестований капітал, що впливає на вибір методів інвестування; принцип співвідношення стадій життєвого циклу підприємства і ефективності різних типів інвестицій; принцип часової відповідності амортизаційного циклу і коливань ринкового попиту, що відображається у видах, типах і методах інвестиційної діяльності; принцип врахування характеру конкуренції на ринку, що впливає на вибір типів, видів, методів і термінів інвестиційної діяльності.

Віддача на інвестований капітал є інтегральним принципом інвестиційної привабливості підприємства. Інші принципи (тривалість амортизаційного циклу, стадія життєвого циклу підприємства,

характер конкуренції) розглядаються, оскільки впливають на прогнозний показник віддачі на інвестований капітал.

Показник принципу віддачі на вкладений капітал для оцінки інвестиційної привабливості підприємства є категорією фінансово-економічної оцінки окремого інвестиційного проекту. У рамках фінансово-економічної оцінки проекту у обов'язковому порядку розраховуються показники чистої приведеної вартості (NPV), а також внутрішньої норми рентабельності (IRR).

Визначальними чинниками часової класифікації капітальних вкладень, операційних (поточних) затрат і виручки є: характер коливань ринкового попиту (стратегічний тренд або короткострокові коливання), період амортизаційного циклу інвестицій.

Якщо два розглянуті аспекти (віддача на інвестований капітал і стадія життєвого циклу) характеризує прогнозу ефективність інвестиційних вкладень, то оцінка кон'юнктурних чинників є основою визначення рівня інвестиційного циклу.

При проведенні оцінки інвестиційної привабливості підприємства необхідно співвідносити розраховані показники поточних і довгострокових кон'юнктурних коливань із параметрами перспективних інвестицій і в першу чергу із періодом інвестиційного циклу. Рівень поточного кон'юнктурного ризику знаходиться в оберненій пропорційній залежності від тривалості інвестиційного циклу. А рівень довгострокового кон'юнктурного ризику, навпаки, в прямій пропорційній залежності від тривалості інвестиційного циклу.

Тривалий часовий період інвестицій згладжує поточні флуктуації ринку, але при цьому різко збільшує невизначеність можливих сценаріїв розвитку підприємства. Навпаки, при короткострокових інвестиціях основний акцент робиться саме на поточний кон'юнктурний ризик, який може призвести до збитків, якщо інвестиційний цикл за часом співпаде із спадаючим витком кон'юнктури.

Оцінку обсягів інвестиційної діяльності, на нашу думку, доцільно починати із вивчення загальних показників, таких як, обсяг валових і чистих інвестицій. Якщо сума чистих інвестицій є позитивною величиною і має значну частку у загальній сумі валових інвестицій, то це свідчить про підвищення економічного потенціалу підприємства. Навпаки, якщо сума чистих інвестицій є від'ємною величиною, то це свідчить про зниження виробничого потенціалу підприємства, яке «проїдає» не лише свій прибуток, але й частину амортизаційного фонду. Якщо сума чистих інвестицій дорівнює нулю, що вказує на те, що інвестування здійснюється лише за рахунок амортизаційних відрахувань, підприємство не забезпечує економічного росту і не створює основу для приросту прибутку.

Відомо, що вибір інвестиційного проекту підприємства здійснюють за критерієм найменших приведених затрат. Існуючі методичні підходи до оцінки більш ефективного інвестиційного проекту на основі приведених затрат обмежуються визначенням найменшої величини приведених затрат на одиницю продукції. При цьому автоматично передбачається, що завжди знаходиться один єдиний варіант рішення з n -ої множини.

Проте на практиці виникають такі ситуації, коли величина приведених затрат за окремими варіантами інвестиційного проекту дещо відрізняється або навіть співпадає. У цьому випадку виникають труднощі при виборі кінцевого варіанту інвестиційного проекту, у тому числі і його економічне і логічне обґрунтування. У цій ситуації доцільно використовувати кількісні та вартісні показники реалізації інвестиційного проекту.

Разом з тим, перед підприємцем постає задача приведення до зіставного виду різночасових витрат та надходження грошових коштів через дисконтування. Дисконтування дозволяє визначити нинішній (поточний) грошовий еквівалент суми, яка буде одержана в майбутньому. Для цього треба очікувану до отримання в майбутньому суму зменшити на дохід, наростаючий за певний термін, за правилом складних відсотків. Рішення про інвестування проекту ухвалюється в тому випадку, якщо дисконтована сума майбутніх доходів більше витрат, що пов'язані з інвестуванням.

Процес вибору норми дисконту - неоднозначний і залежить, перш за все, від джерела фінансування інвестиційного проекту. Вважаємо, що при використанні: власного капіталу - норма дисконту повинна бути вищою за відсоток банку по депозитних вкладам; позичкового капіталу - норма дисконту повинна бути вищою за відсоток по довгостроковим кредитам; акціонерного капіталу - норма дисконту повинна бути вищою за дивіденди по привілейованих акціях; змішаного капіталу - норма дисконту повинна бути вищою дохідності, виходячи із структури капіталу підприємства.

Отже, норма дисконту характеризує мінімальну норму прибутковості інвестиційного проекту, нижче за яку інвестиційні вкладення стають не вигідними. На практиці норма дисконту встановлюється вище ставки відсотку на капітал (мінімально гарантованого рівня прибутковості), на величину інфляції і рівня ризику вкладення інвестицій:

Основними критеріями доцільності вкладення грошей, як у виробництво, так і в цінні папери, можна вважати наступні: чистий прибуток від даного вкладення перевищує чистий прибуток від розміщення коштів на банківський депозит; рентабельність інвестицій є вищою за рівень інфляції; рентабельність даного проекту з урахуванням чинника часу є вищою за рентабельність альтернативних проектів; рентабельність активів підприємства після реалізації проекту збільшиться (або, принаймні, не зменшиться) і у будь-якому випадку перевищить середню розрахункову ставку за позиковими коштами; даний проект

відповідає стратегії розвитку підприємства щодо формування раціональної асортиментної структури виробництва, термінів окупності витрат, наявності фінансових джерел покриття витрат і т.д.

При ухваленні рішень в бізнесі про довгострокові інвестиції виникає потреба в прогнозуванні їх ефективності. Для цього необхідно провести довгостроковий аналіз доходів і витрат, за яким розраховуються наступні показники (рис. 1).



Рис. 1. Методи вибору інвестиційно-інноваційних проектів

Чиста приведена вартість (NPV) передбачає зіставлення обсягу початкових інвестиції (IC) із сумою дисконтованих чистих грошових надходжень, що генеруються інвестиційним проектом впродовж прогнозованого терміну, і розраховується за формулою:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{PV_k}{(1+r)^k} - IC \quad (1)$$

де IC – початкові інвестиції;

PV_k – дисконтована величина майбутніх надходжень.

Очевидно, що якщо: NPV > 0, то проект слід прийняти, підприємство одержить додаткову ринкову вартість; NPV < 0, то проект слід відкинути, оскільки ринкова вартість майна зменшується; NPV=0, то проект ні прибутковий, ні збитковий; вимагається провести додаткові дослідження.

Якщо проект передбачає не разову інвестицію, а послідовне вкладення грошових коштів протягом *m* років, то формула для розрахунку NPV модифікується таким чином:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{PV_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j} \quad (2)$$

де *i* – прогнозний середній рівень інфляції.

Необхідно відзначити, що показник NPV відображає прогнозу оцінку зміни економічного потенціалу підприємства у разі реалізації даного проекту. Цей показник адитивний у тимчасовому аспекті, тобто NPV різних проектів можна підсумовувати. Це дуже важлива властивість, що виділяє цей критерій зі всіх інших і дозволяє використовувати його як основний при обґрунтуванні оптимальності інвестиційний портфель.

Індекс рентабельності інвестицій (PI), який розраховується за наступною формулою:

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{PV_k}{(1+r)^k} / IC \quad (3)$$

Очевидно, що якщо: PI > 1, то проект слід прийняти; PI < 1, то проект слід відкинути; PI = 0, то проект ні прибутковий, ні збитковий.

Цей показник характеризує дохід на одиницю витрат, що дозволяє впорядкувати незалежні проекти при формуванні оптимального портфеля у випадку обмеженості обсягу інвестицій.

На відміну від чистого приведенного ефекту, індекс рентабельності є відносним показником. Завдяки цьому він дуже зручний при виборі одного проекту з ряду альтернативних, при однаковому значенні NPV, або при формуванні портфеля інвестицій із максимальним сумарним значенням NPV.

Внутрішня норма рентабельності інвестицій (IRR) - це таке значення ставки дисконту, при якому значення чистого приведенного доходу дорівнює нулю. Цей показник показує максимально допустимий відносний рівень витрат по даному проекту. Наприклад, якщо проект повністю фінансується за рахунок позики комерційного банку, то значення IRR вказує на верхню межу допустимого рівня банківської процентної ставки, перевищення якої робить проект збитковим.

Математичне визначення внутрішньої норми прибутковості передбачає розв'язок наступного рівняння:

$$\sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1 + IRR)^j} = Invest \quad (4)$$

де CF_j – вхідний грошовий потік в j -й період;
 $Invest$ – значення інвестицій.

Прийняття рішення на основі показника внутрішньої норми рентабельності наступне: підприємство може ухвалювати будь-які рішення інвестиційного характеру, рівень рентабельності яких не нижче поточного значення вартості авансового капіталу CC (або ціни капіталу по даному проекту). Саме з ним порівнюється показник IRR, розрахований для конкретного проекту, при цьому зв'язок між ними такий.

Якщо: $IRR > CC$, то проект слід прийняти; $IRR < CC$, то проект слід відкинути; $IRR = CC$, то проект ні прибутковий, ні збитковий.

Важливим показником при оцінці інвестиційних проектів є термін окупності інвестицій, який є простішим і поширеним у світовій практиці. Алгоритм розрахунку терміну окупності (PP) залежить від рівномірності розподілу прогнозованих доходів від інвестиції. Якщо дохід розподілений по роках рівномірно, то термін окупності розраховується розподілом одноразових витрат на величину річного доходу, обумовленого ними:

$$PP = IC / PV \quad (5)$$

Якщо прибуток розподілений нерівномірно, то термін окупності розраховується прямим підрахунком числа років, протягом яких інвестиція буде погашена кумулятивним доходом:

$$PP = IC / \sum PV \quad (6)$$

Дисконтований термін окупності (DPP) інвестицій розраховується за формулою:

$$DPP = IC / \sum PV / (1 + r)^n \quad (7)$$

Дисконтовані оцінки терміну окупності завжди більше простих оцінок, тобто $DPP > PP$.

Сутність методу відбору інвестиційних проектів за допомогою переліку критеріїв полягає в наступному: розглядається відповідність проекту кожному критерію і по кожному із них дається оцінка. Метод дозволяє виділити переваги та недоліки інвестиційного проекту. При складанні переліку критеріїв необхідно використовувати лише ті із них, які впливають із цілей, стратегії та задач підприємства, орієнтацію його довгострокових планів. Проекти, які одержали високу оцінку із позиції одних цілей, стратегій і задач, можуть не отримати її із точки зору інших.

У випадку необхідності формалізації результатів аналізу проектів за переліком критеріїв використовується бальна оцінка проектів. Спочатку визначаються найбільш важливі фактори, які впливають на результати проекту (складається перелік критеріїв). Критеріям присвоюється вага залежно від їх вагомості через опитування управлінський персонал (експертів), запропонувавши їм поділити на всю групу критеріїв 100 пунктів, які складають одиницю, відповідно до відносної ваги тих чи інших критеріїв для загального рішення.

Загальна оцінка за даною системою визначається шляхом добутку ваги рангів на ймовірність досягнення цих рангів; одержують, таким чином, ймовірну вагу критерію, яку потім перемножують на вагу критерію; одержані дані по кожному критерію додаються. Однак одержані оцінки проектів не можна вважати абсолютно достовірними.

Одним із напрямів підвищення ефективності інвестиційної діяльності є метод портфельного інвестування всередині підприємства. У процесі управління інвестиційним портфелем, інвестор може покращити його інвестиційні якісні характеристики: досягнути зниження ризику; забезпечити підвищення дохідності; підвищити вартість портфеля; одночасно знизити ризик, збільшити дохідність і підвищити вартість інвестиційного портфеля. Цей підхід є менш оптимальним із можливих рішень вибору інвестиційного проекту, однак він відрізняється простотою рішення і дозволяє мінімізувати

ризиків при раціональному доході. Отже, інвестиції через портфель активів дозволяють зробити достатньо обґрунтований висновок про напрями інвестицій.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновані методичні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів нададуть можливість об'єктивно оцінити доцільність їх реалізації з врахуванням рівня інфляції, податків та методики нарахування амортизаційних відрахувань, а також дозволять ідентифікувати інвестиційні ризики та розробити дієву систему їх уникнення й нейтралізації. Вважаємо, що найбільш ефективним способом оцінки і вибору інвестиційних проектів необхідно визнати комплексне застосування всіх основних показників при проведенні оцінки кожного із проектів, однак основним із них слід вважати показник чистого дисконтованого доходу.

Бібліографічний список

1. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. Хавранек : [пер. с англ.]. - М. : АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.
2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт : [пер. с англ. под ред. Л. П. Белых]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
3. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 144 с.
4. Липсиц И. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа : [учебно-справочное пособие] / И. В. Липсиц, В. В. Косов. – М. : Издательство БЕК, 1997. – 353 с.
5. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. – К. : Ольга-Ника-Центр, 2002. – 448 с.
6. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації / А. Ф. Гойко. – К. : ВІРА-Р, 1999. – 320 с.
7. Кісіль М. І. Тенденції і напрями активізації аграрного інвестиційного процесу / М. І. Кісіль // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – С. 66-71.
8. Кузнєцова А.Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності : монографія / А. Я. Кузнєцова ; Інститут економічного прогнозування НАН України. – Л. : Львів. банків. ін-т НБУ, 2005. – 320 с.
9. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
10. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов : [учебное пособие] / Савчук В. П., Прилипко С. И., Величко Е. Г. – К. : Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.

Анотація

У статті обґрунтовано методичні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів в умовах посилення інфляційних процесів та збільшення ризику невизначеності у сучасних умовах ринку. Доведено, що на ефективність інвестиційної діяльності підприємства найбільш істотний вплив здійснює наступна група факторів: фактор ризику та невизначеності; фактор інфляції; вплив податків; вплив діючої системи нарахування амортизації (зносу); джерела фінансування інноваційної діяльності.

Ключові слова: *інвестиційні проекти, амортизаційні відрахування, податки, невизначеність, чиста приведена вартість, внутрішня норма рентабельності, дисконтування, дисконтований термін окупності.*

Аннотация

В статье обоснованы методические подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов в условиях усиления инфляционных процессов и увеличения риска неопределенности в современных условиях рынка. Доказано, что на эффективность инвестиционной деятельности предприятия наиболее существенное влияние осуществляет следующая группа факторов: фактор риска и неопределенности; фактор инфляции; влияние налогов; влияние действующей системы начисления амортизации (износа); источники финансирования инновационной деятельности.

Ключевые слова: *инвестиционные проекты, амортизационные отчисления, налоги, чистый дисконтованный доход, внутренняя норма рентабельности, дисконтирование, дисконтированный срок окупности.*

Annotation

In the article of justifies methodical approaches are to the estimation of efficiency of projects of investments in the conditions of strengthening of inflationary processes and multiplying the risk of vagueness in the modern terms of market. It is proved that on efficiency of investment activity of enterprise the most substantial influencing is carried out by the following group of factors: factor of risk and vagueness; factor of inflation; influencing of taxes; influencing of the operating system of charging amortization (to tearing down); sources of financing of innovative activity.

Key words: *projects of investments, depreciation decrees, nominal norm of income, expected integral effect, inflation, vagueness, risk, taxes taking into account inflation, size of money profit.*

УДК 338.242

Крекотун С.А.,
к.е.н., ст. викладач кафедри економіки,
менеджменту та маркетингу,
Влялько В.Я.,
к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та маркетингу,
Одеська філія ПВНЗ «Європейський університет»

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ МАЛИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Світова економіка нині приділяє особливу увагу саме інноваційній складовій економічного зростання. При цьому мале підприємництво розглядається як важливий та повноцінний суб'єкт ринку, на базі якого реалізуються інновації. Інноваційна діяльність малих підприємств в умовах трансформаційності економіки України набуває особливого значення. Активізація інноваційної діяльності малих підприємств в сучасних умовах передусім пов'язана з підвищенням ефективності управління їх потенціалом. Це обумовило актуальність дослідження проблем управління потенціалом малих інноваційних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Механізми та методи формування й управління розвитком потенціалу підприємств досліджували: О. Ареф'єва, В. Бугай, А. Горбунова, А. Гриньов, С. Ілляшенко, Ю. Ключєва, І. Окуневич, І. Рєпіна, М. Рогоза, С. Судомир, О. Федонін, Л. Чалапко, С. Чимшит та ін.

Вивченням питань оцінки та управління інноваційним потенціалом займалися такі науковці, як: О. Богма, Т. Воронкова, В. Гришко, З. Касьян, О. Колещук, О. Костеньова, С. Кочетков, Н. Крет, Н. Луцак, Р. Мірошник, Й. Петрович, Н. Польова, І. Причєпа, О. Фарат та ін.

Дослідженню проблем розвитку інноваційної діяльності, а також вивченню можливостей, проблем та довгострокових перспектив інноваційного розвитку вітчизняного малого підприємництва приділена увага в наукових працях таких вчених, як: М. Денисенко, М. Долишна, В. Зянько, І. Калюжний, С. Крива, Л. Мартиросова, С. Мілітас, О. Охінько, Б. Писаренко, Н. Проценко, І. Тараненко та багато інших.

Проте, незважаючи на значні теоретичні та практичні здобутки у вивченні проблем управління потенціалом підприємства, і досі існують значні розбіжності в підходах науковців до вирішення даного питання. Крім того, заслуговує на увагу врахування особливостей малих підприємств під час оцінювання та управління їх потенціалом.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз проблем управління потенціалом підприємства, визначення його основних складових, зокрема, інноваційного потенціалу та визначення особливостей управління потенціалом підприємств малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал підприємства принципово формується з двох складових: матеріальної, яка включає якість ресурсів, основних фондів, інфраструктури, що використовуються або можуть бути використані, та нематеріальної, яка включає систему взаємозв'язків між окремими матеріальними елементами та систему забезпечення функціонування (включає бізнес процеси, організаційне, соціально-психологічне та інформаційно-аналітичне забезпечення процесів (компетенції) [1, с. 170]. Практика свідчить, що вплив нематеріальної складової потенціалу (зокрема системи управління) на результативність підприємства вище, ніж матеріальної [2, с. 71-72].

Управління потенціалом підприємства передбачає виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємства. Нарощування потенціалу за рахунок резервів – основне завдання кожного підприємства. При цьому сильні сторони є потенціалом підприємства, а слабкі – резервом потенціалу. Підвищенню ефективності управління потенціалом підприємства сприяють: якісне оновлення, розширення та модернізація матеріально-технічної бази; гнучка закупівельна політика; заміна неефективних менеджерів молодими, ініціативними кадрами; оптимізація організаційної структури управління та розробка мотиваційної моделі зацікавленості у результатах праці; висока швидкість обороту капіталу та поповнення власних оборотних коштів; формування адекватної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень; впровадження новітніх технологій виробництва; проведення ґрунтовних маркетингових досліджень; залучення до розробки та реалізації інвестиційних проектів бізнес-партнерів різних форм власності та господарювання [3, с. 32-33].

Можна виділити чотири рівні розвитку потенціалу підприємства:

1) хаос - дисбаланс та протиріччя системи комерційних, виробничих і фінансових цілей; характеризується відсутністю системного підходу, підприємство представляє собою сукупність відокремлених елементів;

2) контроль - загальне балансування системи комерційних, виробничих і фінансових цілей підприємства на основі чіткої організації і виконання обліку та контролю бізнес-процесів на підприємстві;

3) стандартизація - розробка стандартів та формалізація основних та допоміжних бізнес-процесів, спрощення основних бізнес-процесів, скорочення ділових циклів та оптимізація витрат;

4) оптимізація - активне управління бізнес процесами та пристосування їх під рішення конкретних завдань, мобільність та адаптивність бізнес-процесів до умов зовнішнього середовища, можливість підприємства формувати ринок [1, с. 170].

Кожному з цих рівнів розвитку потенціалу можна поставити у відповідність оцінку організації бізнес-процесів з точки зору повноти і адекватності (точності). Методологічна основа управління потенціалом підприємства змінюється відповідно до рівня організації бізнес-процесів: неінтегровані процеси → MRP → ERP → CSRP (Customer Synchronize Resource Planning). CSRP є найбільш прогресивною сучасною методологією управління потенціалом, що передбачає планування процесів та ресурсів підприємства в залежності від потреб клієнта, здійснюючи адаптацію бізнес-процесів до зовнішнього середовища за рахунок інтеграції підприємства з зовнішніми агентами. CSRP дозволяє при управлінні потенціалом підприємства враховувати не тільки основні ресурси, але й ті ресурси, що звичайно розглядаються як «допоміжні» чи «накладні» [1, с. 171-172].

Основними складовими потенціалу підприємства є: виробничий, фінансовий, маркетинговий, інформаційний, кадровий, науково-дослідницький та інноваційний потенціал, який є ядром потенціалу підприємства, оскільки органічно входить до складу кожної з його частин. Він є інтегрованою сукупністю матеріального потенціалу та потенціалу інтелектуального, охоплює всі наявні ресурси підприємства, що використовуються в інноваційній діяльності.

Під інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах розуміють його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність, тобто забезпечувати новітні технології. В інноваційному потенціалі виділяють інтелектуальну, кадрову, інформаційну, економічну, фінансову, інвестиційну, виробничу, технологічну і наукову складову [4, с. 168-169]. Ці складові характеризують здатність підприємства до реалізації мети інноваційної діяльності. Аналіз інноваційного потенціалу за складовими надає можливість розробити процедури оцінки його достатності для розробки, виробництва і просування на ринок конкретних інновацій. Результати таких оцінок мають стати основою для розробки системи цілеспрямованого пошуку, аналізу, оцінки і відбору інновацій, сприятливих для підприємства у певних ринкових ситуаціях [5, с. 276].

Інноваційний потенціал підприємства визначає стан його інноваційних можливостей на певний час, досягається і формується в процесі розвитку. Він наповнює потенціал підприємства результатами НТП, кваліфікованими кадрами, сучасним інформаційним забезпеченням, виробничими потужностями, інноваційними маркетинговими стратегіями [6, с. 7].

Інтелектуальний потенціал, як провідна складова інноваційного потенціалу, включає нематеріальні активи, маркетингові, управлінські, інфраструктурні та трудові ресурси. Для формування інноваційного потенціалу важливим є розвиток нетрадиційних нематеріальних активів, таких як бізнес-культура, бренд та імідж.

Бізнес-культура визначає взаємовідносини в бізнес-середовищі на засадах трудових, корпоративних, національних цінностей і спроможна впливати на успішність та розвиток підприємства. Бренд дозволяє, по-перше, підтримувати запланований обсяг продажу й реалізовувати тривалу програму зі створення й закріплення в споживачів певного образу товарів; по-друге, забезпечити збільшення прибутку в результаті розширення асортименту товарів й знань про їхні загальні унікальні властивості, що впроваджується за допомогою колективного образу. Імідж підприємства – це штучно створений його образ, сукупність всіх уявлень, знань, бажань, почуттів, пов'язаних з певним продуктом підприємства [7, с. 153].

В умовах інноваційного розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки інтелектуальний капітал перетворився на головний ресурс розвитку підприємства. Він визначається рівнем освіти, компетентністю та креативністю фахівців, розвитком інтелектуальних здібностей у вирішенні гострих проблем. Водночас інтелектуальний капітал є формою, в якій найбільше виявляються особливості та сутність людського капіталу. Пріоритетним чинником примноження інтелектуального капіталу є науковий потенціал, формування якого сприяє економічному зростанню, примноженню інтелектуального капіталу, розв'язанню організаційних та соціальних проблем [8, с. 41-42].

Якщо розглядати інноваційний потенціал лише як сукупність ресурсів, логічно стверджувати, що зростання ресурсів визначає пропорційне зростання потенціалу. Проте в реальних умовах велике підприємство зі значними ресурсами досить часто має набагато менший інноваційний потенціал, ніж, наприклад, невеликий колектив новаторів або мале венчурне підприємство. Отже, розглядати інноваційний потенціал підприємства слід з погляду можливостей реального використання його

ресурсів на практиці, тобто з метою реалізації конкретних інноваційних проектів. Для цього слід постійно відслідковувати зміни інноваційного клімату, а також систематично формувати та вдосконалювати власну інноваційну культуру [9, с. 13-14].

Діагностику потенціалу підприємства варто починати з проведення простих досліджень основних складових потенціалу. Якщо цих даних недостатньо для встановлення параметрів із заданим ступенем точності, то необхідно вказати яке наступне дослідження (з групи більш важливих) потрібно провести для того, щоб у цій конкретній ситуації одержати максимальну інформацію. Таким чином, система здійснює не тільки виявлення стану потенціалу підприємства, але й управління збором інформації, що особливо необхідно на всіх етапах аналізу потенціалу. Для оцінки потенціалу можливо виділити три основні групи показників: показники ефективності системи, показники змісту й організації процесу управління та показники раціональності організаційної структури і її техніко-організаційного рівня. Залежно від системи показників розробляються різні методики оцінки рівня потенціалу підприємства [10, с. 283].

Якщо рівень інноваційного потенціалу підприємства є високим та вище середнього, то таке підприємство повністю готове до впровадження інновації у виробничий процес і не потребує проведення додаткових заходів. Якщо ж рівень середній, або нижче середнього, підприємству доцільно виявити проблеми, невикористані резерви і визначити можливості нарощення інноваційного потенціалу. Якщо після впровадження відповідних заходів рівень інноваційного потенціалу не досягає оптимального значення, для підприємства доцільнішим є пошук партнерів для розробки та впровадження інноваційних проектів засобами науково-технічної та виробничої кооперації.

Важливою проблемою управління інноваційним потенціалом є врахування часового фактору, тобто співставлення додаткових вигод та витрат, що виникають при скороченні тривалості періоду розробки та впровадження інновацій. Важливо врахувати не тільки зростання прибутку, але й потенційні можливості щодо завоювання конкурентних переваг на ринку, випередження конкурентів за термінами розробки, впровадження та комерціалізації інновацій і т.п. [11, с. 50-51].

Інноваційний потенціал підприємства характеризується стратегічним та поточним його рівнем. Поточний рівень визначається наявним на підприємстві обсягом інноваційних ресурсів. Перехід від поточного до стратегічного рівня здійснюється шляхом визначення інноваційної місткості підприємства, під якою розуміють інтегральну характеристику його перспективних можливостей стосовно розробки інноваційних продуктів, за яких досягається максимально можлива для підприємства економічна ефективність. На підставі інноваційної місткості підприємства можна оцінити потрібні обсяги інноваційних ресурсів для забезпечення розробки необхідної кількості інноваційних видів продукції. Зіставивши ці обсяги з фактичним розміром наявних ресурсів, можна визначити додаткову потребу у них для того, щоб довести поточний рівень інноваційного потенціалу підприємства до рівня його інноваційної місткості, сформувавши стратегічний рівень інноваційного потенціалу підприємства [12, с. 52].

Успішне підприємство не тільки має поточні доходи, але й повинно забезпечити відповідний рівень усіх категорій інноваційного потенціалу. Оцінка достатності інноваційного потенціалу передбачає аналіз кожної з його складових [5, с. 277].

Управління інноваційним потенціалом буде успішним лише за умов стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв, здатних забезпечити конкурентні переваги підприємству на найближчу і довгострокову перспективу [13, с. 92]. Для формування потенціалу підприємства на інноваційних засадах керівництво має створити умови для творчого розвитку та самореалізації персоналу; залучати співробітників до прийняття рішень, стимулювати ініціативу; активно просувати підприємство в Інтернеті; залучати інвесторів для впровадження інновацій [6, с. 9].

Важливу роль серед складових потенціалу підприємства відіграє його виробничий потенціал, що визначає сукупні можливості формувати і максимально задовольняти існуючий попит в товарах і послугах в процесі виробничо-господарських відносин з приводу оптимального використання наявних ресурсів. При цьому сукупність накопичених ресурсів у поєднанні з умовами їх використання прийнято називати науково-технічним потенціалом. Отже, науково-технічний потенціал розглядається як можливості, ресурси для здійснення цілеспрямованої науково-технічної діяльності і реалізації її результатів з метою інтенсифікації процесу розвитку виробничого потенціалу [14, с. 53]. В умовах ринку виробничий потенціал підприємства повинен відображати можливості виробництва конкурентоспроможної продукції. А для цього необхідно мати не лише оцінку стану виробничого потенціалу, а й оцінку резервів збереження і подальшого його розвитку [15, с. 185].

Інвестиційний потенціал відображає вартісну характеристику інвестиційних можливостей та привабливості підприємства, що вимірюється сукупністю інвестиційних ресурсів і забезпечує задоволення матеріальних, фінансових, інтелектуальних потреб відтворення і розвитку капіталу. Розвиток та ефективність функціонування інвестиційного потенціалу забезпечується лише у взаємозв'язку з інноваційним потенціалом підприємства. Стратегічний розвиток інвестиційного потенціалу повинен передбачати ефективне управління впровадженням сучасних наукових досягнень в практику господарювання, що реалізується через інноваційну діяльність, яка перетворюється в один

з ключових факторів забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства і росту фінансових результатів його діяльності [16, с. 354, 356].

Потенціал підприємства, особливо його інноваційний потенціал, найбільш ефективно може бути сформовано та використано в малому інноваційному бізнесі, що відіграє суттєву роль у переході на інноваційну стадію розвитку економіки як певного регіону, так і країни в цілому. Він має міжгалузевий характер, тобто зазвичай не замикається в якихось вузькогалузевих межах. Його сильні сторони пов'язані зі створенням та освоєнням нових виробів, технологій, матеріалів, систем менеджменту і його елементів, а також просуненням та освоєнням нових ринків.

Незважаючи на високий ступінь ризику, малі інноваційні підприємства мають порівняно з великими більш високі шанси на підприємницький успіх. Мале інноваційне підприємство дозволяє ефективно використовувати здатності персоналу підприємства для досягнення поставлених цілей й окремих завдань, пошуку ефективного розв'язання виробничих проблем на рівні розробки й комерціалізації нововведень, а також оцінки економічних результатів діяльності малих підприємств [17, с. 362].

Малі інноваційні підприємства працюють у тих нішах, де є досить рідке сполучення наявності розроблювачів з метою створення проектів високого науково-технічного рівня, і менеджерів, здатних переборювати численні перешкоди й знаходити можливості реалізації знов створеного продукту. Діяльність малих науково-виробничих підприємств має ряд особливостей:

— високотехнологічні фірми, що розвиваються, не зацікавлені в конкуренції, тому прагнуть захопити нову прибуткову нішу, створюючи оригінальні продукти й унікальні технології;

— фірми, що займаються електронікою, можуть мінімізувати свої витрати, закупаючи й розміщаючи виробництво комплектуючих виробів у великих виробників;

— більшість інноваційних фірм утворюється навколо одного нового продукту (технології) і їхнє завдання зводиться до адаптації тільки цього продукту або технології до специфічних потреб споживачів (на відміну від традиційних фірм, які направляють свої збутові зусилля на поширення стандартного продукту, що задовольняє стандартну групу споживачів);

— малі інноваційні підприємства майже завжди намагаються якомога менше залучати капітал сторонніх учасників, щоб зберегти економічну самостійність і залишитися в межах споконвічного кола партнерів або сімейного бізнесу. Однак подібна стратегія може виявитися провальною, тому що найчастіше закритість фірми від інвесторів, нових ідей і постійний дефіцит коштів можуть не привести до досягнення мети [18, с. 251-252].

Позитивними аспектами в діяльності малих інноваційних підприємств виступають: гнучкість і швидкість пристосування до кон'юнктури ринку й змін у самому процесі виробництва й розробки продуктів; здатність оперативно створювати й впроваджувати нову техніку й технологію, що значно перевищує можливості великих фірм, для яких випуск принципово нової техніки порушує стабільність масового або серійного виробництва; ініціативність, заповзятливість і динамізм менеджерів всіх рівнів управління; високий рівень комунікабельності в колективі; можливість простіше реалізувати концепцію економії й ефективності використання ресурсів, відповідальності за якість виконуваної роботи й плідності досліджень і розробок; управлінський процес від стадії ухвалення рішення до його реалізації на малих підприємствах значно коротше.

Все це свідчить про істотну відмінність організації й функціонування малого інноваційного підприємства від великого, що виражається в особливих людських стосунках і специфічному соціально-психологічному кліматі, властивому невеликому колективу, об'єднаному єдиним прагненням до самостійності й розвитку. Існує велика кількість фахівців, готових працювати в умовах більшого ризику й за меншу плату в малих фірмах, але мати можливості самореалізації й реалізації своїх творчих здатностей. Водночас діяльність малих інноваційних підприємств має ряд складностей:

— у першу чергу чутливість до ціни продукту на ринку й до умов кредитування, які пов'язані з непривабливістю структури активів підприємства, що виступають як заставне майно. Способом розв'язання проблеми може виступити фінансова допомога з боку замовників, що надалі реалізує певні права на розроблені продукти;

— незатребуваність продукції й послуг вузькоспеціалізованих фірм на певний період часу, наприклад, під час кризи;

— необхідність функціонування й сертифікації системи якості, що відповідає міжнародним стандартам. Дана проблема є ключовою, тому що споживач високотехнологічної продукції вправі розраховувати на очікуваний рівень якості. Однак сертифікація міжнародними інститутами вимагає певного фінансування, на що в малих підприємствах не завжди є кошти [18, с. 252].

Здійснення інноваційної діяльності потребує значних витрат ресурсів. Оскільки в більшості малих підприємств немає вільних коштів, а великі ставки банківських відсотків за кредит роблять його практично недоступним, необхідно, в першу чергу, використовувати впроваджені інноваційні розробки. Запозичення інноваційних розробок вимагає в 5-10 разів менше витрат, ніж самостійні розробки, а також дає значний вигравш у часі. Тому для конкурентоспроможного функціонування малого інноваційного бізнесу в сучасних

умовах особливого значення набувають безінвестиційні резерви росту ефективності виробництва. Серед них найбільш прості та дієві - запозичення впроваджених інновацій.

Слід враховувати й те, що 90 % винаходів не отримують широкого розповсюдження та впроваджуються лише на одному підприємстві. Це є наслідком недосконалості існуючої системи обміну інноваціями та запозичення інноваційного досвіду. Нині в Україні впроваджується тільки 6 % винаходів, натомість у Фінляндії – 30 %. З метою ефективного використання інновацій на підприємствах необхідна ефективна система виявлення, вивчення, відбору та впровадження інновацій. Для цього варто створювати тимчасові групи, що займаються впровадженням інновацій [19, с. 82].

Таким чином, основними проблемами розвитку інноваційної діяльності малих підприємств є:

–проблеми фінансового характеру: нестача власних коштів підприємств, ускладненість залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел;

–проблеми організаційно-комунікаційного характеру: нерозвиненість ринку технологій; незрілість інноваційної інфраструктури; недоліки нормативно-правової бази інноваційної діяльності; відсутність умов для налагодження коопераційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу;

–проблеми інформаційного характеру: відсутність або недоступність систематизованої інформації про нові технології, що мають потенціал комерціалізації, а також про стан та прогнозні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції;

–проблеми внутрішньовиробничого характеру: низький інноваційний потенціал підприємства, нестача кваліфікованого технічного та управлінського персоналу на тлі незрілості консалтингової та інжинірингової інфраструктури;

–проблеми ринкового характеру: висока вартість нововведень, невизначеність строків інноваційного процесу, високий економічний ризик інноваційної діяльності, тривалі строки окупності нововведень, низький платоспроможний попит на вітчизняну інноваційну продукцію [17, с. 359].

Радикальні інновації можна впроваджувати на підприємствах, що мають сучасну матеріально-технічну базу для проведення наукових досліджень і висококваліфікованих працівників. Тому для оцінки інноваційного потенціалу малого бізнесу важливим є розмір витрат на НДДКР, що тісно пов'язані з показниками рентабельності. Відтак слід визначити частку зростання рентабельності внаслідок ефективних НДДКР, рівень якої встановлюють завдяки ефективному менеджменту.

Ще одним показником ефективного функціонування та розвитку малих інноваційних підприємств є кількість інновацій з урахуванням рівня їх новизни. Проте, використання кількості інновацій як показника, що характеризує інноваційну діяльність, ускладнено у зв'язку з неможливістю його розрахунку. Саме тому визначення економічної ефективності інноваційної діяльності малого бізнесу доцільно здійснювати з використанням економічних результатів.

Малий бізнес в Україні наразі не відіграє такої важливої ролі в інноваційних процесах, як у розвинених країнах. Головними причинами цього є: низький рівень прибутковості більшої частини вітчизняних малих підприємств та нестача власних ресурсів для фінансування інноваційних проектів; складність залучення підприємствами кредитних ресурсів через їх високу вартість, неможливість отримання довготермінових кредитів; недостатнє державне фінансування НДДКР [20, с. 12].

До основних зовнішніх факторів, що мають сприяти розвитку малого інноваційного бізнесу в Україні, належать:

1. Інтелектуальний потенціал, що є найважливішою складовою малого інноваційного бізнесу.
2. Сприятливий кредитно-фінансовий механізм.
3. Заміщення ввезення іноземної продукції, що користується попитом на внутрішньому ринку, на продукцію вітчизняного виробництва, що має високу якість, є екологічно чистою і створена на основі інноваційних технологій.
4. Страхування інноваційних ризиків державою.
5. Розробка програми і стратегій інноваційного розвитку держави та її законодавче закріплення.
6. Взаємовідносини між бізнесом і наукою. Науково-дослідні установи мають одержувати винагороду за свої винаходи, інновації, нововведення. Необхідно зосередити увагу на підготовці високо кваліфікаційних кадрів в інноваційній діяльності.
7. Науково-прогнознний маркетинг. Його основна задача полягає у визначенні майбутнього попиту на новостворену продукцію, технологію [21].

Стратегічне значення інноваційної сфери в сполученні із соціальною й економічною роллю в розвитку країни визначає необхідність активної державної участі для забезпечення взаємодії наукового й бізнес-середовища, створення інноваційних продуктів, що відповідають сучасним вимогам внутрішнього й глобального ринків. Мотивація участі в партнерстві приватних компаній обумовлена новими можливостями для розвитку інноваційного бізнесу: забезпеченням доступу до державного фінансування, результатів досліджень і розробок державного сектора і його інфраструктури, а також до інформації й устаткування; усуненням обмежень для інноваційної діяльності підприємств; розширенням можливостей здійснення інновацій: від інноваційної ідеї до дослідного зразка.

Стимули до реалізації інноваційних проєктів приватним сектором: можливість одержання інноваційного надприбутку; загрози втрати ринку, витіснення з ринку більш успішними конкурентами тощо. Таким чином, інноваційний потенціал приватного сектора економіки для свого розвитку тією або іншою мірою потребує партнерської взаємодії підприємців з державою [22, с. 381].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, потенціал підприємства має складну структуру, в складі якої інноваційний потенціал займає провідне місце. Складність потенціалу обумовлює важливість ефективного управління ним. В сучасній науці є багато методик оцінювання потенціалу підприємства, проте немає єдиного, загально визнаного підходу, особливо стосовно малих інноваційних підприємств, що найбільш ефективно реалізують на практиці свій потенціал.

Малі інноваційні підприємства в Україні мають значні перспективи розвитку, проте мають і багато проблем, що гальмують їх розвиток. Вирішення цих проблем неможливе без активної інноваційної політики держави, зокрема – державно-приватного партнерства.

Бібліографічний список

1. Чимшит С. І. Методологічні основи аналізу потенціалу підприємства / Чимшит С. І., Чалапко Л. Д., Окуневич І. Л. // Вісник екон. науки України. – 2011. – № 1. – С. 169-175.
2. Судомир С. М. Потенціал системи як основа забезпечення результативності функціонування підприємства / С. М. Судомир // Сталій розвиток економіки : [всеукр. наук.-виробн. журнал]. – 2010. – № 3. – С. 67-72.
3. Бугай В. З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / Бугай В. З., Горбунова А. В., Ключова Ю. В. // Вісник Запоріж. нац. ун-ту. Екон. науки. – 2011. – № 1 (9). – С. 27-33.
4. Касьян З. Е. Сутність інноваційного потенціалу підприємства / З. Е. Касьян, Т. Є. Воронкова // Вісник Житомир. держ. технол. ун-ту. Екон. науки. – 2010. – № 1 (51). – С. 168-170.
5. Фарат О. В. Формування структури інноваційного потенціалу підприємства та особливості управління його розвитком / О. В. Фарат, Р. Р. Русин-Гриник // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 684. – С. 273-278.
6. Петрович Й. М. Формування конкурентного потенціалу організації на інноваційних засадах / Й. М. Петрович, Н. С. Луцук // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С. 3-10.
7. Мірошник Р. О. Формування інноваційного потенціалу підприємств шляхом розвитку нематеріальних активів підприємств / Р. О. Мірошник // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 150-154.
8. Костеньова О. В. Особливості розвитку наукового потенціалу як пріоритетного чинника примноження інтелектуального капіталу суб'єктів підприємницької діяльності / О. В. Костеньова // Вісник Житомир. держ. технол. ун-ту. Екон. науки. – 2011. – № 2 (56). – С. 41-47.
9. Богма О. С. Сутність інноваційного потенціалу підприємства / О. С. Богма // Вісник Запоріж. нац. ун-ту. Екон. науки. – 2011. – № 1 (9). – С. 12-15.
10. Рогоза М. Є. Управління потенціалом підприємства в умовах динамічного розвитку економіки / М. Є. Рогоза // Бюлетень Міжн. Нобелівського екон. форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 1. – С. 280-288.
11. Причепа І. В. Комплексний підхід до управління інноваційним потенціалом підприємства / І. В. Причепа // Вісник Вінниц. політехн. ін-ту. – 2010. – № 5. – С. 46-52.
12. Гришко В. А. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / Гришко В. А., Колещук О. Я., Крет Н. І. // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 47-55.
13. Польова Н. М. Дослідження та тенденції сучасного стану інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України / Н. М. Польова // Вісник МНТУ. Серія Економіка. – 2011. – № 2 (5). – С. 85-92.
14. Кленін О. В. Виробничо-господарський потенціал промислового підприємства: аналіз підходів / О. В. Кленін // Вісник екон. науки України. – 2009. – № 2. – С. 50-54.
15. Гаєвська Л. М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова // Вісник Житомир. держ. технол. ун-ту. Екон. науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 184-185.
16. Литюга Ю. В. Розвиток інвестиційного потенціалу підприємства / Ю. В. Литюга // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 683. – С. 354-358.
17. Шайдюк І. Є. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності малих підприємств в Україні / І. Є. Шайдюк, Ю. І. Черкасова // Бюлетень Міжн. Нобелівського екон. форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 2. – С. 357-362.
18. Калюжный И. Л. Особенности функционирования малых научно-производственных предприятий в Украине / И. Л. Калюжный, Л. Р. Мартиросова // Вісник Житомир. держ. технол. ун-ту. Екон. науки. – 2010. – № 2 (52). – С. 251-254.
19. Писаренко Б. А. Управління інноваційним розвитком підприємств / Б. А. Писаренко, Н. Б. Проценко // Вісник екон. науки України. – 2010. – № 1. – С. 81-85.

20. Зянько В. В. Мале підприємництво - каталізатор інноваційного розвитку економіки / В. В. Зянько, С. В. Крива // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2010. – № 4. – С. 10-16.

21. Мілітас С. О. Інноваційний потенціал підприємств малого та середнього бізнесу / С. О. Мілітас // Бізнес-навігатор. – 2009. – № 2. – С. 55-60.

22. Тараненко І. В. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні / І. В. Тараненко, О. В. Охінко // Бюлетень Міжн. Нобелівського екон. форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 376-386.

Анотація

Статтю присвячено проблемам підвищення ефективності управління потенціалом підприємств в сучасній ринковій економіці України. Особлива увага приділяється інноваційному потенціалу малого бізнесу, який має стати провідним важелем сталого економічного зростання економіки України.

Ключові слова: потенціал підприємства, малий інноваційний бізнес, управління інноваційним потенціалом.

Аннотация

Статья посвящена проблемам повышения эффективности управления потенциалом предприятий в современной рыночной экономике Украины. Особое внимание отводится инновационному потенциалу малого бизнеса, который должен стать главным рычагом устойчивого экономического роста экономики Украины.

Ключевые слова: потенциал предприятия, малый инновационный бизнес, управление инновационным потенциалом.

Annotation

Article is devoted problems of increase of management efficiency in potential of the enterprises in modern market economy of Ukraine. The special attention is taken away to innovative potential of a small-scale business which should become the main lever of steady economic growth of economy of Ukraine.

Key words: enterprise potential, small innovative business, management innovative potential.

УДК 005. 591. 4 :005.8

**Ткаченко О.В.,
к.е.н., старший викладач,
Дідіченко Н.Г.,
старший викладач,
кафедра обліку та менеджменту,
Криворізький факультет
Запорізького національного університету**

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Постановка проблеми. Реструктуризація систем управління підприємствами є одним з найважливіших аспектів, необхідних для дотримання стратегічних орієнтирів його діяльності і забезпечення відповідності функціонування підприємства сучасним умовам і завданням економічної політики. Розгляд змін та порівняльний аналіз їх результатів показує взаємну суперечливість реформ, спрямованих на оптимізацію управління під впливом зовнішніх змін, внаслідок чого система управління змінюється стихійно. Новий етап розвитку економіки робить надзвичайно актуальною проблему управління розвитком підприємства. На перший план виходять питання стратегічного планування, розробка місії підприємства на ринку, проблеми реструктуризації тощо. Взаємозв'язок фінансових, науково-технічних, маркетингових планів вимагає пошуку оптимальної структури управління підприємством. Часта зміна стратегій також не призводить до глобальної перебудови структури управління, але, незважаючи на це, змінам піддаються невеликі структури інформаційних потоків і комунікації між підрозділами. Тому проблема реструктуризації системи управління підприємства в умовах швидких змін господарського середовища є надзвичайно актуальною і поки недостатньо дослідженою в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До числа значних представників західної економічної теорії, що розглядали у своїх працях різні аспекти реструктуризації системи управління підприємством, можна віднести Р. Аккоффа, І. Ансоффа, Р. Беррі, Т. Густафсона, Ф. Котлера,

Д. Мітчела, М. Портера, Т. Сааті, Я. Корнаї, Й. Шумпетера, М. Хаммера, К. Саймона, А.-В. Шеєра.

Проблеми систем управління на мікрорівні, ефективності проведеної реструктуризації суб'єктів господарювання знайшли відображення в роботах А. Г. Аганбегяна, А. Я. Лівшиця, В. В. Макарова, К. Н. Миловидова, Н. К. Праведнікова, Е. А. Телегіна, В. І. Ескіна, П. Г. Бунича, Б. З. Мільнера, Г. Х. Попова та ін.

Однак, загальні методичні підходи до вирішення даних проблем слабо розроблені, але вкрай необхідні.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних особливостей проектів реструктуризації системи управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реструктуризація підприємств набула актуальності в умовах становлення ринкової економіки. Протягом часу її цілі змінювалися, але питання про проведення комплексної реструктуризації підприємства залишається завжди актуальним.

Реструктуризація підприємства в широкому сенсі - це зміна структури, способу організації його роботи. Реструктуризація системи управління підприємством - це, перш за все зміна її цілей та стратегії. За зміною цілей і структури слідує зміна організаційної структури, яка обслуговує та забезпечує їх реалізацію. Потім слідує зміна бізнес-процесів, що забезпечують виконання функцій в рамках організаційної структури. Для роботи з останнім, найбільш детальним рівнем застосовується реінжиніринг бізнес-процесів.

У сучасній практиці реструктуризація управління - одне з типових і найбільш масових завдань. Потреба реструктуризації систем управління виникає в наступних ситуаціях [1 - 4]:

- зміна стратегії підприємства;
- перерозподіл відповідальності підрозділів;
- скорочення підприємства, бізнесу;
- формування фінансової структури (центрів відповідальності);
- поетапне впровадження елементів управлінського обліку;
- злиття підрозділів, підприємств;
- перехід, наприклад, з лінійно-функціональної структури в дивізіональну і навпаки;
- розвиток підприємства, поява нових функцій;
- зміна процесу, технічного ланцюжка, виконання робіт;
- впровадження регулярного менеджменту;
- підготовка підприємства до впровадження інформаційно-управляючих систем;
- зміна процедур підготовки, прийняття і контролю виконання управлінських рішень.

Якщо розгляд ситуацій проводиться на рівні організаційної структури управління, то реструктуризація зводиться до зміни продуктів і послуг, функцій менеджменту, виконавчих ланок, відповідності стратегії, продуктів, функцій і ланок. Це найбільш просте, найбільш масове і тому першочергове для розгляду завдання реструктуризації системи управління підприємством. Якщо збільшити деталізацію опису підприємства до рівня бізнес-процесів, то реструктуризація розуміється як цілеспрямована зміна бізнес-процесів і системи управління ними [2].

Таким чином, реструктуризація сьогодні є однією з найбільш затребуваних та інвестиційно привабливих областей управлінського та економічного проектування. У зв'язку з цим важливо визначити основні особливості цього нового для України типу проектів.

Проект реструктуризації (Corporate Structural Reorganization Project - CSRP) - це проект з приведення умов функціонування підприємств у відповідність з мінливими умовами ринку і виробленої стратегії її розвитку (рис. 1).

До складу проекту варто включати:

- визначення (уточнення) місії і постановку стратегічних цілей;
- комплексну діагностику;
- програму / бізнес-план реформування;
- розробку нової постачальницько-збутової, цінової, фінансової та інвестиційної політики;
- Business Process Reengineering;
- Total Quality Management (з сертифікацією систем менеджменту якості на відповідність вимогам ISO 9000);

- Personnel Management;

- Project Management як системоутворюючий підхід до всього проекту.

Особливостями цього відносно нового для України виду проектів є те, що:

- корпоративні проекти реструктуризації (CSRP) мають специфічну структуру проектного циклу: відносно коротку передінвестиційну і тривалу інвестиційну фазу нерідко поєднану з експлуатаційною;
- передінвестиційна фаза проекту практично зводиться до діагностики та аналізу отриманих результатів;

– проекти реструктуризації (CSRП) вимагають дуже складного супроводу з високою ймовірністю змін у ході їх здійснення; відповідно техніка «Change Management» повинна бути «на висоті».

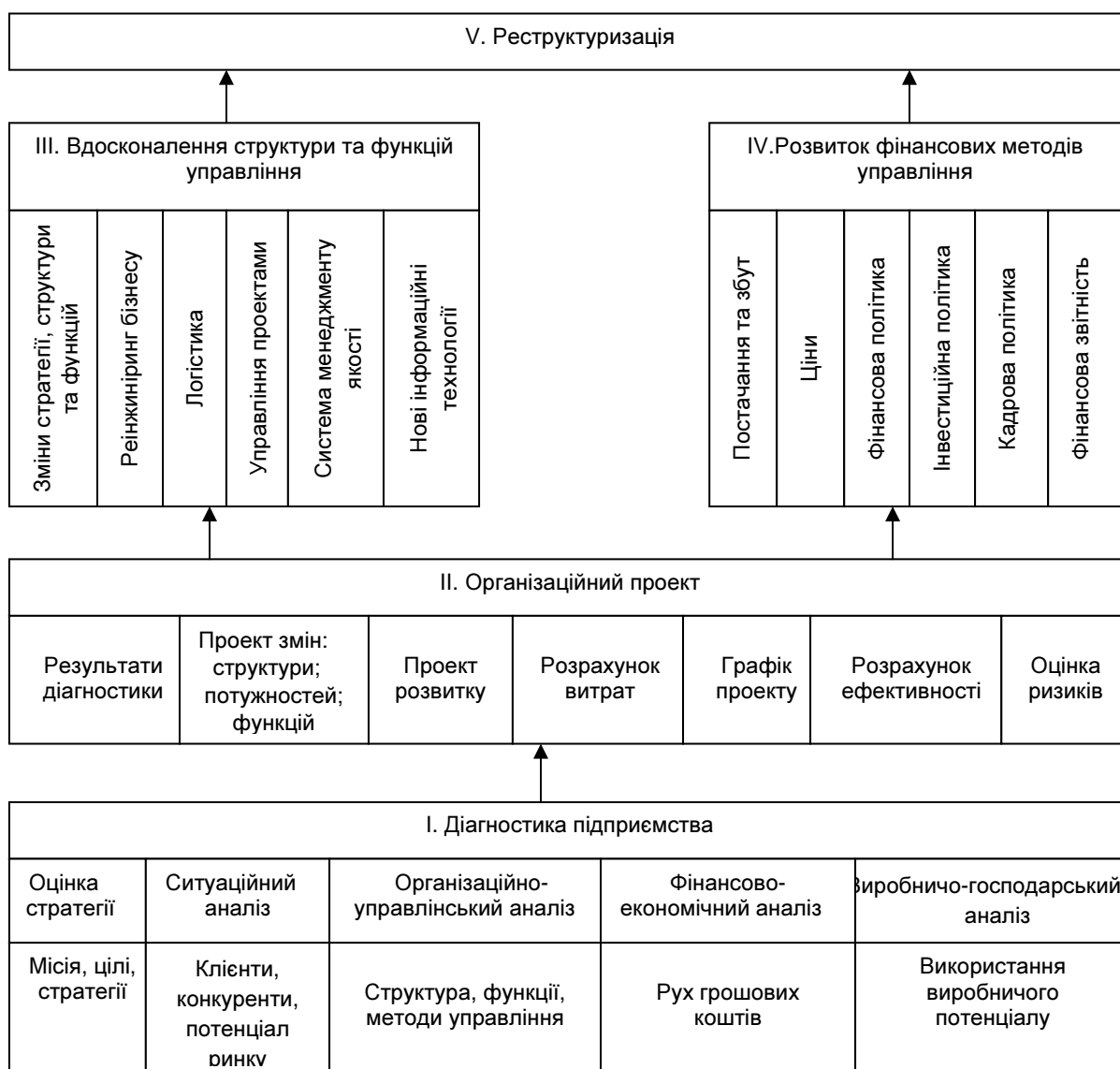


Рис.1. Проект реструктуризації

Через відсутність в Україні сучасних стандартних систем обліку та звітності, особливо складною є методологія діагностики підприємств. Тому варто використовувати систему спеціальних баз даних, а також пакет оригінальних методик, що включає:

- ситуаційний аналіз,
- організаційно-управлінський аналіз,
- фінансово-економічний аналіз,
- виробничо-господарський аналіз,
- аналіз кадрового потенціалу.

Ситуаційний аналіз включає SWOT-аналіз, а також аналіз стратегічної позиції, сегментів ринку, конкурентів і позиційний аналіз.

В рамках організаційно-управлінського аналізу розглядаються система цілей організації і стратегій їх досягнення, організаційна структура управління, система процесів управління і структури інформації, організаційна культура компанії.

До завдань фінансово-економічного аналізу входять: оцінка ефективності діяльності компанії з прогнозом її розвитку на найближчу перспективу; оцінка динаміки фінансових показників за певний період часу і фактори, що викликали ці зміни; оцінка фінансових обмежень на шляху перетворень; виявлення та оцінка можливих джерел фінансування проекту і можливий ефект від його реалізації.

Виробничо-господарський аналіз передбачає: аналіз використання основних фондів, аналіз використання основних ресурсів, аналіз використання праці і заробітної плати.

Аналіз кадрового потенціалу переслідує такі цілі: адміністративну, інформаційну, мотиваційну.

На основі результатів діагностики проводиться оцінка бізнесу/підприємства в цілому і виробляються комплексні заходи по їх реформуванню.

Організація робіт з реструктуризації (на етапі 1) здійснюється наступним чином (рис. 2).

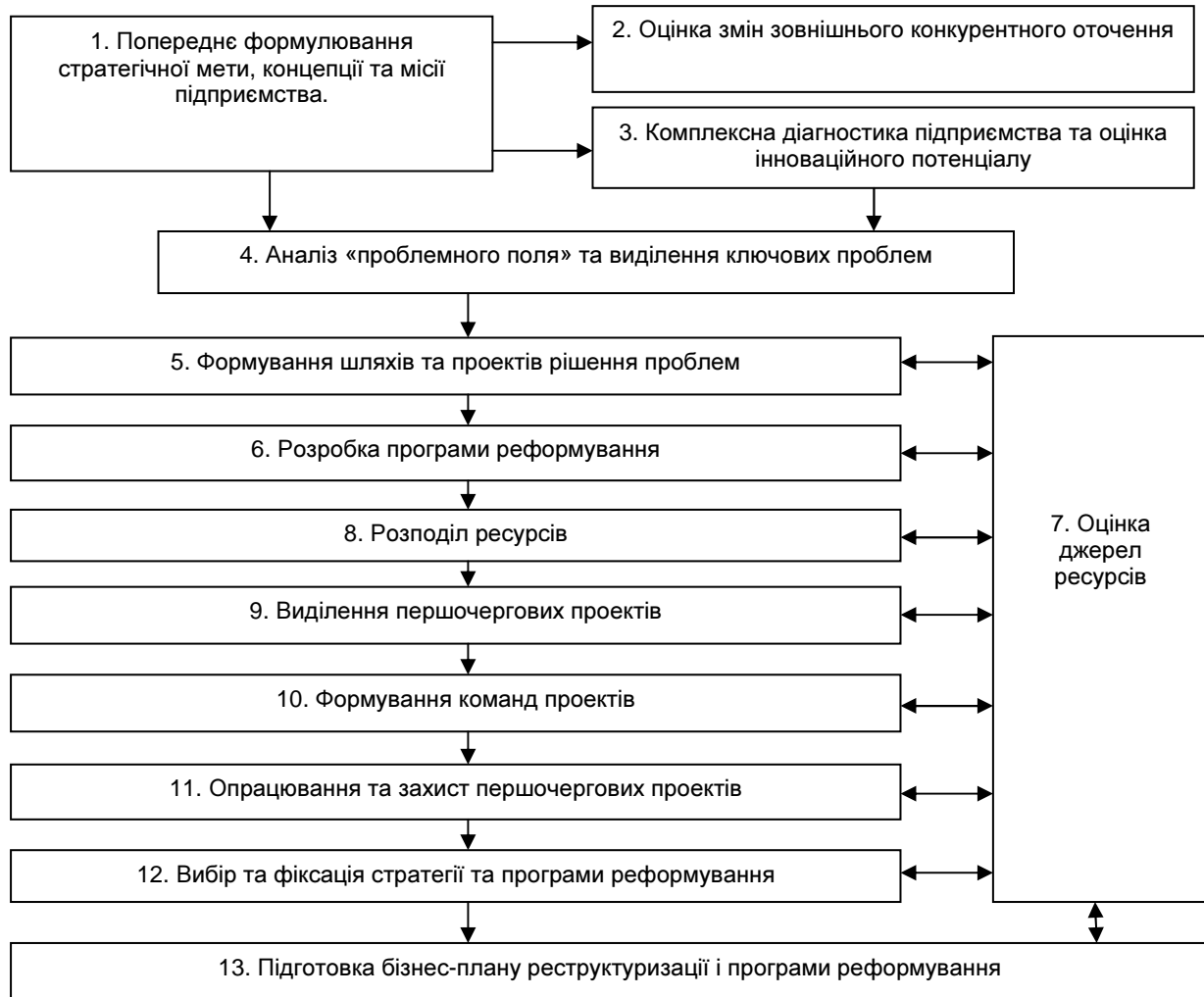


Рис. 2. Послідовність робіт з реструктуризації (фаза 1)

Номенклатура робіт на 2 етапі включає: підготовку бізнес-планів реструктуризації; удосконалення організаційної структури підприємства; перебудову системи управління фінансами; упорядкування технології управлінського обліку; реорганізацію системи маркетингу на підприємстві; створення системи перепідготовки фахівців; реінжиніринг бізнес-процесів; децентралізацію системи управління підприємством; впровадження ефективної інформаційної технології управління процесом реструктуризації; розвиток зв'язків з громадськістю (Public Relations).

Номенклатура робіт на 3 етапі: моніторинг проекту; контроль за цільовими показниками; управління змінами; підготовка та презентація аналітичного звіту.

Важливе значення має визначення місії підприємства, що піддається реструктуризації (CSRП), і наступних з неї стратегічних цілей розвитку.

Необхідно розробляти для великих багатогалузевих компаній чотири організаційних рівня стратегій: корпоративну, ділову, функціональну та операційну. Для невеликих, вузькопрофільних компаній виключається з розробки корпоративна стратегія.

В силу специфіки господарювання на Україні, особливого значення набуває перехід до системи Загального Управління Якістю (Total Quality Management) як елемент корпоративних проектів реструктуризації (CSR проектів). В цьому випадку в якості першого кроку передбачається розробка таких систем менеджменту якості, які дозволяють в подальшому провести сертифікацію на відповідність вимогам ISO 9000. Характерно, що інтерес до цього завдання з року в рік зростає, незважаючи на необхідність значних додаткових витрат і, як уже згадувалося, важке фінансове

становище більшості українських підприємств. Це пояснюється тим, що без конкурентоспроможності на міжнародному рівні підприємству важко вижити.

Головною особливістю завдань реструктуризації управління є те, що реструктуризація не зосереджена тільки на традиційних методиках, вона ґрунтується і на застосуванні новітніх реінжинірингових технік. Вони базуються не на паперових, а на електронних технологіях моделювання стратегій, структур і бізнес-процесів. Проведення змін систем управління підприємством спочатку моделюється, а лише потім реалізується. Наявність простих недорогих програмних засобів підтримки реінжинірингу бізнес-процесів [6, 7] робить подібні технології доступними для масового використання, а робота з аналізу та реструктуризації управління стають в певному сенсі інжиніринговою технологією. Динаміка та тенденція зростання вартості інструментальних засобів підтримки реінжинірингу бізнес-процесів на період до 2011 року наведена на рис. 3.

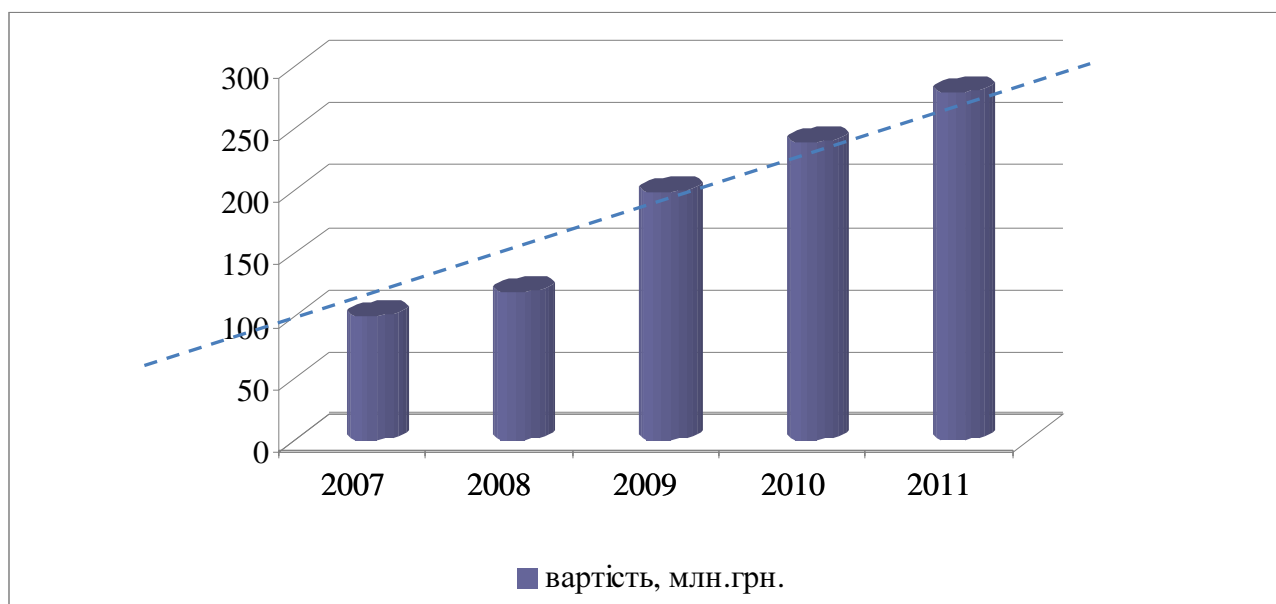


Рис. 3. Динаміка зростання вартості інструментальних засобів підтримки реінжинірингу бізнес-процесів

Реструктуризація системи управління підприємством при використанні нових технологій передбачає моделювання і подальшу цілеспрямовану зміну моделі стратегії, організаційної структури управління і бізнес-процесів. В цьому випадку великий інтерес викликає спроба систематизованого опису основних етапів вдосконалення бізнес-процесу в задачах реструктуризації управління. На рис. 4 представлено основні етапи поліпшення бізнес-процесів.

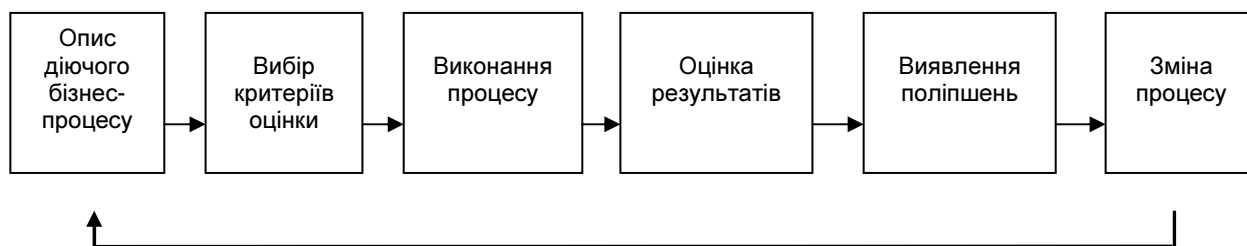


Рис. 4. Алгоритм безперервного вдосконалення бізнес-процесу

Перший етап починається зі складання опису того, що діє на сьогоднішній день. Далі оцінюється процес, виходячи з потреб клієнта; виконується процес; оцінюються результати, а потім на основі отриманих даних з'ясовуються можливості для поліпшень. На останньому етапі вносяться зміни в процес, і аналізується новий процес. Цей цикл повторюється багаторазово і називається «безперервним вдосконаленням процесів».

Як науково-практичний напрямок, реінжиніринг бізнес-процесів в останні роки перетворився в один із провідних та таких, що активно розвиваються, напрямків у менеджменті. В західних країнах взагалі наближається епоха реінжинірингових технологій. Метою реінжинірингового підходу є [5; 8]:

- оптимальна система управління підприємством, націлена на досягнення певної ієрархії цілей;

– отримання нової або доданої якості в кожному елементарному процесі окремо і, в кінцевому підсумку, на виході всієї системи в цілому;

– оптимізація попередніх двох кроків з метою досягнення максимальної гнучкості і налаштованості системи в безперервно змінному навколишньому середовищі.

Визначивши цілі реінжинірингу, можна з упевненістю стверджувати, що макросистема, утворена із систем, що піддаються реінжинірингу, повинна в цілому володіти доданою якістю, а також продуктивністю поряд з відповідними властивостями гнучкості і самоадаптації.

Результативність методик реінжинірингу бізнес-процесів швидко зростає. Вони вже зайняли і будуть займати вагомі позиції в сучасному менеджменті. Застосування світового досвіду в частині реінжинірингу бізнес-процесів являє величезну цінність для України, яка активно втручається в світову економічну систему.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, вищевикладене дозволяє говорити про великі можливості ефективного застосування в задачах реструктуризації систем управління методик реінжинірингу бізнес-процесів. При цьому застосування цих методик, як і взагалі застосування сучасних високих технологій, вимагає досить розвиненої корпоративної культури, додаткового навчання, ефективного менеджменту, продуманості побудови і дотримання послідовності проведення робіт.

Бібліографічний список

1. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий : вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованием / М. Д. Аистова. - М. : Альпина Паблицер, 2002. - 287 с.

2. Белых Л. П. Реструктуризация предприятий : учеб. пособие [для вузов] / Л. П. Белых, М. А. Федотова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 399 с.

3. Большаков А. С. Моделирование в менеджменте : учебное пособие [для студентов ВУЗов, обуч. по эконом. спец.] / А. С. Большаков. - М. : Информационно-издательский дом «Филинь», 2000. - 459 с.

4. Бородин А. И. Методология и инструментальные средства для проведения реинжиниринга / А. И. Бородин // Менеджмент в России и за рубежом. - 2003. - № 3. - С. 37-45.

5. Горчаков В. С. Реинжиниринг организации: информационные ресурсы и управление знаниями / В. С. Горчаков. - Владивосток, 2000. - 257 с.

6. Калянов Г. Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов : [учеб. пособие] / Г. Н. Калянов. - М. : Финансы и статистика, 2006. - 240 с.

7. Ткаченко О. В. Методи та інструментальні засоби реінжинірингу бізнес – процесів // матеріали за 5 – а Міжнародна научна практична конференція [«Настоящи постижения на европейската наука»], (Софія, 17-25 червня 2009 р.). - Софія : ООД «Бял ГРАД – БГ», 2009. - Т.2. - С. 69-71.

8. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи ; [пер. с англ. Ю. Е. Корнилович]. - М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. - 287 с.

Анотація

В статті розглянуто особливості реструктуризації системи управління підприємством; виділено ситуації, в яких виникає потреба реструктуризації систем управління; визначено основні особливості проектів реструктуризації та застосування в них новітніх реінжинірингових технік.

Ключові слова: реструктуризація, система управління підприємством, реінжиніринг бізнес-процесів, проект.

Аннотация

В статье рассмотрены особенности реструктуризации системы управления предприятием; выделены ситуации, в которых возникает необходимость реструктуризации систем управления, определены основные особенности проектов реструктуризации и применения в них новых реинжиниринговых техник.

Ключевые слова: реструктуризація, система управління підприємством, реінжиніринг бізнес-процесів, проект.

Annotation

In the article the features of the restructuring of management, highlighted situations in which there is a need to restructure management systems, the main features of restructuring projects and use them in new reengineering techniques.

Key words: restructuring, enterprise management system, reengineering of business-processes, that project.

УДК 65.012.32 : 338.33

Бакунов О.О.,
к.е.н., проф. кафедри прикладної економіки
Пруднікова Г.І.,
Донецький національний університет економіки і
торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОМПЕТЕНЦІЯМИ ПРИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Сучасна динамічна ринкова середа вимагає від підприємств виходу на якісно новий рівень методів здійснення діяльності. Розвиток компетенцій в цих умовах стає одним з головних факторів підвищення її ефективності, оскільки дозволяє переходити до сучасних технологій, у тому числі й в області управління. Якщо ще десять років тому успіх підприємства і його конкурентні переваги визначалися, у першу чергу, більш низьким рівнем витрат або гарною комбінацією «товар - ринок», то на сьогоднішній день мова йде про володіння компетенціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у вивчення компетенцій зробили спеціалісти, що займалися вивченням сутності, структури і видів компетенцій, а саме: Прахалад К., Хемел Г., Тернер Ян. Компетенції розглядаються у межах досліджень управління знаннями, інтелектуальним капіталом в роботах Пурлика В. М., Маринко Г. І. Разом з тим, не дивлячись на значні напрацювання, в економічній літературі недостатньо розроблено ряд питань, пов'язаних з управлінням компетенціями при диверсифікації діяльності підприємств.

Постановка завдання. Метою статі є розробка механізму управління компетенціями, використання яких забезпечить ефективність впровадження стратегії диверсифікації діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Диверсифікація діяльності полягає в урізноманітненні бізнесу підприємства шляхом розробки стратегії входження на нові сектори ринку і розширення галузевого діапазону його діяльності [1, с. 67]. Вона виступає певною природною реакцією на невизначеність та нестабільність середовища господарювання. Зважаючи на масштабність цього процесу, стає зрозумілим, що при її проведенні будуть задіяні всі основні бізнес-процеси підприємства. При цьому ефективність впровадження стратегії залежатиме від організації управління компетенціями, що належать до кожного з цих бізнес-процесів.

Компетенція підприємства (бізнес-компетенція) – це набір взаємопов'язаних навичок, здатностей і технологій, який забезпечує ефективне вирішення стратегічних завдань та є джерелом стійких конкурентних переваг сучасного підприємства [2, с. 105]. Головною особливістю компетенцій є те, що чим більше вони використовуються, тим більш складними і важкими для наслідування та копіювання вони стають. Таким чином, диверсифікація діяльності з одного боку вимагає безпосереднього застосування компетенцій і в той самий час виступає джерелом їх розвитку.

Всі можливі компетенції підприємства, можна сформулювати за наступними рівнями їх проявлення [3, с. 176]:

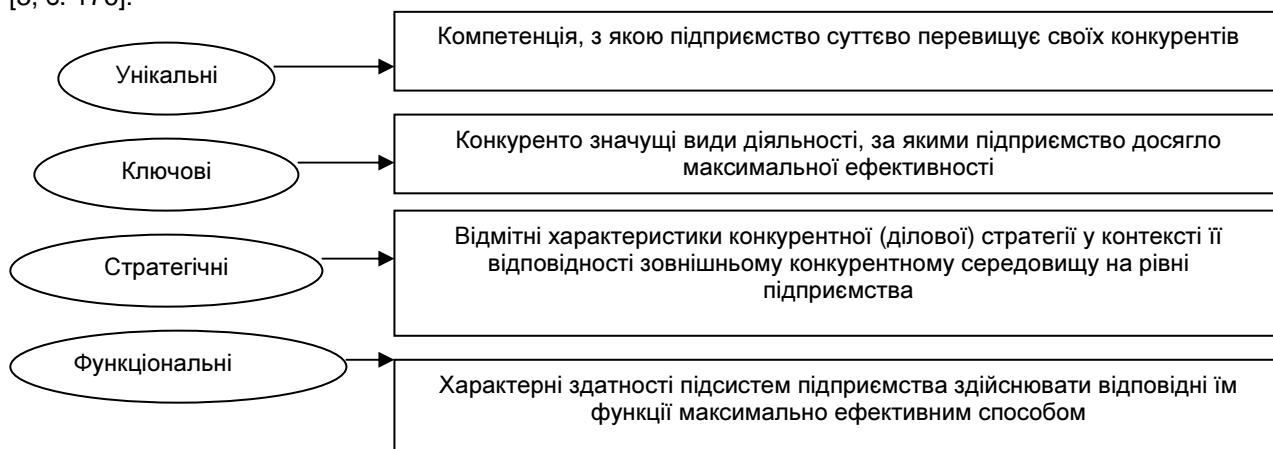


Рис. 1. Рівні ієрархії компетенцій підприємства

Сутність управління компетенціями при диверсифікації полягає у визначенні необхідних для успіху її проведення компетенцій. Для того, щоб зрозуміти, які саме компетенції будуть запорукою

ефективного впровадження стратегії диверсифікації, треба спочатку визначити наявні компетенції підприємства, яке прийняло рішення про розробку такої стратегії. Одним з таких підприємств є відкрите акціонерне товариство «Донецький хлібозавод № 14». Це один з найбільших хлібозаводів міста й області, що спеціалізується на випуску вищих гатунків хліба з пшеничного борошна. Управління підприємства прийняло рішення про диверсифікацію діяльності задля досягнення стратегічної мети: стати компанією номер один на хлібному ринку в Україні та утримувати лідерство. У якості стратегії розвитку було обрано відкриття піцерії, яка б функціонувала з використанням сировини, що виробляється на хлібозаводі.

В результаті дослідження було виявлено наступні наявні компетенції суб'єкта господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік наявних компетенцій ВАТ «Донецький хлібозавод № 14»

Вид компетенцій	Зміст компетенції
1. Унікальні	-
2. Ключові	-
3. Стратегічні	1. Своєчасне та в повному обсязі виконання зобов'язань за укладеними договорами з контрагентами та клієнтами. 2. Здатність забезпечувати самофінансування господарської діяльності в необхідному обсязі та у визначені терміни. 3. Можливість отримання в разі необхідності кредитних ресурсів.
4. Функціональні	1. Проведення якісних лабораторних досліджень безпеки продукції, що виробляється, згідно методичних рекомендацій Міністерства охорони здоров'я України. 2. Забезпечення ефективного функціонування власних каналів збуту та розвиток ринків. 3. Наявність ефективно відпрацьованих зв'язків з постачальниками. 4. Наявність оптимальної організаційної структури/

Виходячи з головної цілі впровадження стратегії диверсифікації – забезпечення конкурентоспроможності, стає очевидним, що для її досягнення ВАТ «Донецький хлібозавод № 14» не вистачає найголовнішого - ключової компетенції, яка призводить до створення унікальних продуктів, забезпечує компанії першість у виході на нові ринки та відчутні переваги у вирішенні задач, котрі стануть полем жорсткої конкуренції. Крім того, перелік функціональних та стратегічних компетенцій також не варто вважати вичерпним, оскільки він не містить багатьох ключових аспектів впровадженої стратегії, безпосередньо пов'язаних з виробничою системою. Виходячи з цього, було сформовано наступні невивистачаючі для ефективного реалізації стратегії диверсифікації діяльності компетенції (табл. 2).

Таблиця 2

Перелік невивистачаючих ВАТ «Донецький хлібозавод № 14» компетенцій

Вид компетенцій	Зміст компетенції
1. Унікальні	-
2. Ключові	Розробка та впровадження наукоємних інновацій у бізнес-процеси
3. Стратегічні	1. Впровадження екологічно чистих технологій у виробництво. 2. Вміння забезпечити лідерство у витратах порівняно з конкурентами. 3. Наявність ефективного системи стратегічного управління.
4. Функціональні	1. Розробка та впровадження гнучкої цінової стратегії. 2. Постійна модернізація фізично та морально застаріваючого обладнання. 3. Підтримка оптимального запасу оборотних активів. 4. Ефективна рекламна політика власної продукції.

Визначення інноваційного характеру ключової компетенції обумовлено тим, що при розробці нової якісної екологічно чистої продукції обійтися без інновацій просто неможливо. Успіх підприємства залежатиме від здатності передбачати та змінювати структуру виробництва, розробляти та впроваджувати у виробництво нові технології, правильно планувати обсяг виробництва різних товарів, а також від здатності нововведення, іншими словами, від проведення інноваційної діяльності.

Після того, як були виявлені всі необхідні компетенції постає питання: як управляти існуючими і де взяти невивистачаючі компетенції? Одним з найбільш ефективних інструментів вироблення політики керівництва підприємства по відношенню до всіх компетенцій є аутсорсинг компетенцій.

Аутсорсинг компетенцій - передача організацією певних компетенцій або господарських функцій на обслуговування іншій компанії, яка спеціалізується у відповідній області [4, с. 34]. Доцільність застосування аутсорсингу при диверсифікації пояснюється наступними причинами:

– бажання зосередитися на основних компетенціях – це означає відмову від розвитку в організації певних компетенцій, які не є ключовими для реалізації стратегії диверсифікації [5, с. 68];

– необхідність підвищення якості та зниження витрат стратегії – мова йде про пошук зовнішніх структур, які б виконували аналогічну роботу за меншу вартість або ту ж саму вартість, але з більш високим рівнем якості.

Грунтуючись на цих положеннях і враховуючи [6; 7; 8], було розроблено матрицю аутсорсингу (рис. 2), яка на основі співставлення стратегічної важливості компетенцій та рівня розвитку компетенцій досліджуваного підприємства у порівнянні з конкурентами, визначає яким способом найдоцільніше здійснювати управління кожною зі стратегічно важливих компетенцій.

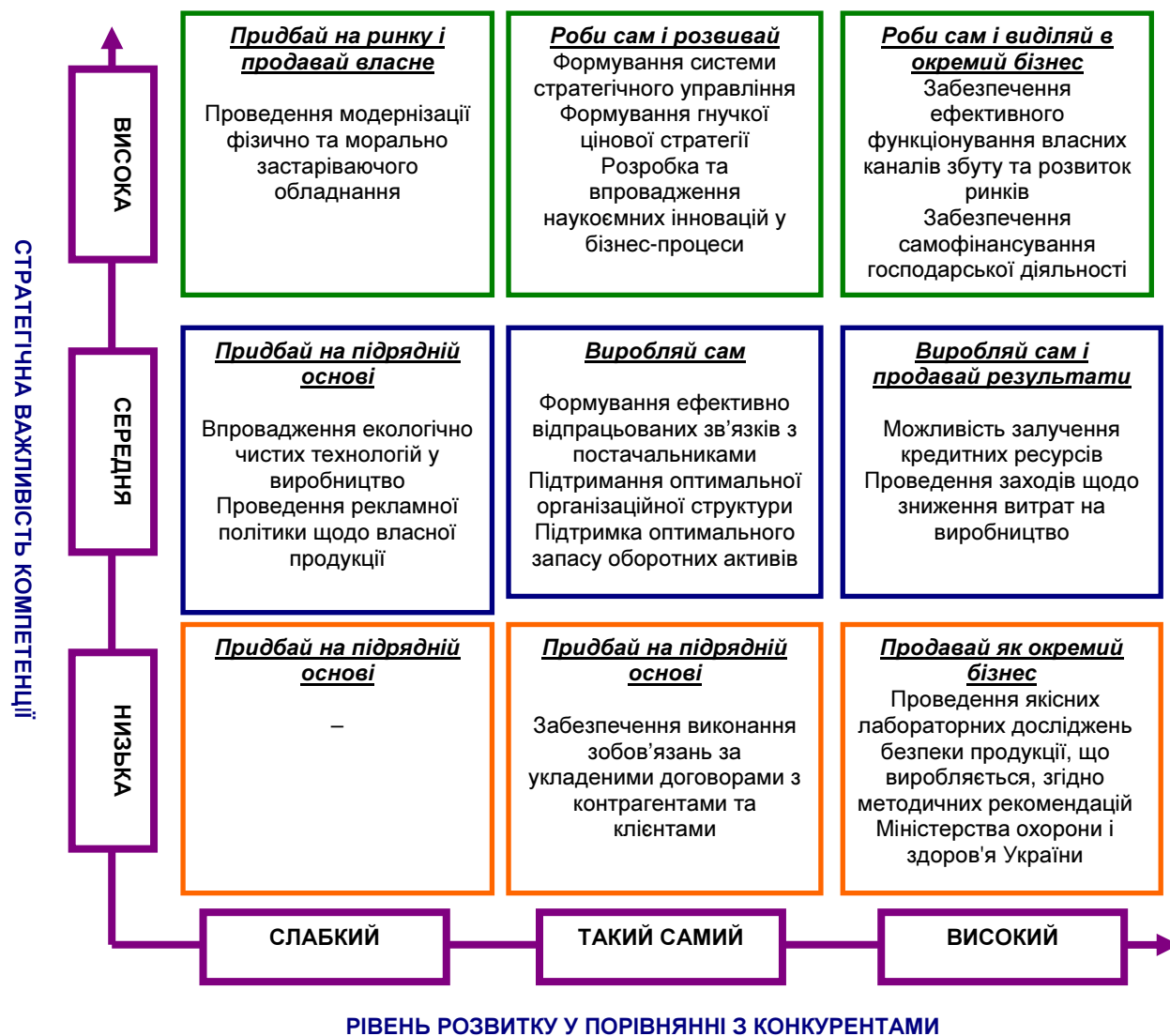


Рис. 2. Матриця аутсорсингу для ВАТ «Донецький хлібозавод № 14»

Запропонований на рис. 2 механізм управління компетенціями сприятиме забезпеченню ефективності реалізації стратегії диверсифікації діяльності підприємства завдяки фокусуванню уваги на розвитку основних компетенцій; можливості гнучкого реагування на зміни ринку та бізнес-процесів підприємства; відсутності необхідності розширення штату персоналу; зменшенню накладних витрат, пов'язаних з вартістю робочих місць, навчанням працівників, інформаційною підтримкою; гарантії професійної відповідальності за виконувані види робіт.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, диверсифікація діяльності є ефективним інструментом розвитку підприємства. Вона здійснюється шляхом опрацювання нових продуктів і нових ринків присутності підприємства задля забезпечення (підвищення) власної конкурентоспроможності. Важливим аспектом у досягненні цієї мети є необхідність створення ефективного механізму управління компетенціями, як однієї з головних заporук стійкого розвитку підприємства. Особливо це стосується розвитку ключової компетенції. Своєчасне усвідомлення необхідності створення та захисту ключової компетенції відкриває шлях до довгострокового лідерства на ринку, а завойоване лідерство, в свою чергу, є джерелом процвітання підприємства.

Бібліографічний список

1. Березін О. В. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / О. В. Березін, М. Г. Безпарточний. – К. : Ліра – К, 2010. – 224 с.
2. Камерон Е. Управління змінами / Е. Камерон, М. Грін. – М. : Добра книга, 2006. – 360 с.
3. Садеков А. А. Стратегічне управління підприємством. Управління змінами : навч. посіб. [для студ. спец. 8.050107, 7.050107 ден. і заоч. форм навчання] / А. А. Садеков, О. Ю. Гусєва. – Д. : ДонНУЕТ, 2010. – 414 с.
4. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В. А. Верба, О. М. Гребешкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 157 с.
5. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг : [учеб. пособ.] / Дж. Б. Хейвуд. - М. : ИД «Вильямс», 2002. – 180 с.
6. Стрікленд А. Дж. Аутсорсинг: переваги та недоліки / А. Дж. Стрікленд // Менеджмент і менеджер. - 2005. - № 1. – С. 44.
7. Міщенко А. П. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / А. П. Міщенко. – К. : Цент навчальної літератури, 2004. – 336 с.
8. Скібіцький О. М. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / О. М. Скібіцький. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

Анотація

У статі визначено компетенції, необхідні підприємству для ефективного реалізації стратегії диверсифікації діяльності. Обґрунтовано важливість розвитку ключової компетенції та запропоновано дієвий механізм управління компетенціями на основі застосування матриці аутсорсингу.

Ключові слова: стратегія диверсифікації, компетенція, аутсорсинг, матриця аутсорсингу.

Аннотация

В статье определены компетенции, необходимые предприятию для эффективной реализации стратегии диверсификации деятельности. Обосновано важность развития ключевой компетенции и предложен действенный механизм управления компетенциями на основе применения матрицы аутсорсинга.

Ключевые слова: диверсификация, компетенция, аутсорсинг, матрица аутсорсинга.

Annotation

The article defines the competence required to effectively implement the company strategy of diversification activities proved the importance of developing key competencies proposed effective mechanism of control competencies on the basis of the matrix outsourcing.

Key words: diversification strategy, competence, outsourcing, outsourcing matrix.

УДК 631.145:631.115.1

**Кадирус І.Г.,
ст. викл. кафедри маркетингу,
Дніпропетровський державний аграрний університет**

ОБґРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИХ ТА ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Постановка проблеми. З переходом України до ринкової економіки малі форми господарювання на селі набули важливого значення. Провідне місце серед них належить фермерським та особистим селянським господарствам. За останнє десятиріччя ці господарства зробили значний внесок у розвиток аграрного сектору економіки, підвищилася їх вагомість у формуванні продовольчих ресурсів держави.

Слід відзначити, що особливості функціонування малих підприємств у сільському господарстві обумовлені такими чинниками: сезонним характером отримання сільськогосподарської продукції при постійному попиті на неї протягом року; значним поглибленням галузевої та регіональної спеціалізації; потребою в сучасному технологічному устаткуванні, технічних засобах, максимальному скороченню ручної праці; наявністю кваліфікованих фахівців сільськогосподарського профілю; необхідністю ресурсної бази для розширення виробництва; залежністю виробничої діяльності від природно-кліматичних умов та ін.

Зазначені чинники, від яких залежать результати виробничо-господарської діяльності малих форм господарювання, вимагають розгляду та впровадження нових підходів щодо їх подальшого вирішення через створення кластерів. Саме кластерний підхід в реалізації стратегії подальшого розвитку фермерських та особистих селянських господарств є одним з найбільш перспективних напрямків підвищення економічних результатів їх виробничої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання кластерної моделі вивчали багато вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема: Войнаренко М. П., Кизим Н. А., Мельник Д. С., Наумова О. Б., Соколенко С. І., Соловійова І. О., Чижикова Г. Д., Чухрай Н. І., Шевцова Г. З., Маршал Л., Портер М., О'Шонессі Дж. та багато інших.

Однак, на наш погляд, теоретичні та практичні аспекти питань, пов'язаних зі створенням кластерів в аграрному секторі економіки, досліджені недостатньо і потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є обґрунтування теоретичних підходів з удосконалення формування та розвитку кластеризації по відношенню до малих форм господарювання, а саме фермерських та особистих селянських господарств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основоположником кластерної теорії є професор Гарвардської школи Майкл Портер, який зазначив, що кластери є організаційною формою консолідації зусиль зацікавлених сторін, спрямованих на досягнення конкурентних переваг, в умовах глобалізації економіки [5].

Кластер – це новий ефективний спосіб і система взаємодії, постійного ділового спілкування територіально і економічно споріднених учасників виробничого процесу заради отримання кожним з них кращого комерційного результату.

Головне, на що націлено кластери - це можливість для бізнесу і для регіону розвиватися не по інерції. Для бізнесу, кластер - це реальна можливість забезпечити собі конкурентоздатність у майбутньому, тобто, створювати довгострокову стратегію розвитку підприємств на 5-10 років і більше. Кластери складаються з підприємств, спеціалізованих у визначеному секторі економіки і локалізованих географічно. Кластери виступають основою ефективного економічного розвитку території регіонів і сприяють ефективності розвитку держави в цілому [1].

Деталізуючи це визначення стосовно особливостей ринкової аграрної економіки та необхідних умов забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств, можна зробити такий висновок, що аграрний кластер – це об'єднання споріднених за виробничими напрямками діяльності підприємств для посилення їх сумісних ринкових позицій, здобуття конкурентних переваг і забезпечення економічного розвитку на рівні держави й регіону. Для малих форм аграрного господарювання є кластерна спеціалізація в галузі м'ясного й молочного тваринництва, плідівництва, овочівництва та картоплярства. Завдяки кластерній кооперації на основі об'єднання належних ресурсів суттєво поліпшуватиметься економічне становище членів формування внаслідок швидшого поширення новітніх науково-технічних розробок, ефекту масштабності та синергії, зниження надлишкових виробничих потужностей і підвищення якості кінцевої продукції [2].

Саблук П. Т. і Кропивко М. Ф. вважають, що агропромислова кластеризація – це концентрація і спеціалізація агропромислового виробництва з формуванням на території замкнених продуктивних ланцюгів на засадах інтеграції для одержання учасниками кластерів конкурентоспроможної продукції, а також підвищення прибутковості [7].

Войнаренко М. зазначає, що для створення кластерів необхідно наявність таких умов: ініціатива, інновація, інформація, інтеграція та інтерес. Основною метою їх створення є підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів, зростання продуктивності праці та підвищення якості сільськогосподарської продукції, залучення інвестицій стимулювання конкуренції та інновацій [3].

Згідно з проведеними науковими дослідженнями, слід зазначити, що перевагами кластерної структури аграрного сектору є:

- залучення до участі в кластери великих та малих компаній, підприємств, а також постачальників та підтримуючих економічних установ;
- кластер просувається ринком, зосереджуючись на зведенні разом таких протилежних сторін економіки, як попит і пропозиція для більш ефективної роботи;
- організація висококваліфікованих, професійних команд, здатних освоїти і впровадити новітні технології у виробництво, зберігання, переробку сільськогосподарської продукції, ефективне використання наявного виробничого потенціалу;
- кластер допомагає зацікавленим сторонам створити стратегічний прогноз майбутнього стану економіки їхнього регіону, який був би погоджений з різними спонсорами та створював мотивацію і почуття обов'язку;
- кластер створює цінності, які поглиблюють і поширюють базу збільшення регіонального прибутку.

Кластерна модель розвитку агропромислового комплексу зменшує ризики, пов'язані з технологічними обмеженнями, дає можливість виступати на аграрних ринках у вигляді вагомого учасника, мінімізувати конкуренцію всередині кластеру, чітко оцінювати довгострокову перспективу

розвитку та можливість залучення інвестицій, підвищити рівень інноваційної діяльності; лобіювати інтереси учасників кластеру щодо державної та регіональної аграрної політики, забезпечити ефективний інформаційний обмін між учасниками кластеру, створити систему підготовки спеціалізованих кадрів для забезпечення потреб агропромислового кластеру.

Щодо сутності кластерів фермерської діяльності, слід відмітити, що це локалізована територіально-виробнича форма кооперації фермерських господарств та взаємопов'язаних з їх діяльністю інших учасників кооперації приватного сектору, які спільно створюють умови для високоефективного сільськогосподарського виробництва на основі використання досягнень науково-технічного прогресу, що характеризується виробництвом конкурентоспроможної продукції, а також наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників та соціально-економічного розвитку регіону [4].

Світовий досвід переконує, що фермерство - один з дієвих шляхів відродження підприємницької діяльності сільських товаровиробників до високоефективного ведення сільськогосподарського виробництва.

У наукових колах не припиняється дискусія щодо внеску фермерства в загальні роботи аграрного сектора економіки. Одні наполягають, що фермери забезпечують суспільство сільськогосподарською продукцією, інші намагаються довести, що перспективи розвитку сільського господарства - за великими потужними підприємствами, організованими на основі приватної власності.

Незважаючи на існуючі розбіжності в думках, основною тенденцією розвитку фермерства в Україні є збільшення чисельності фермерських господарств, розширення розмірів їх землекористування. Якщо у 2000 р. їх налічувалося – 38428, то в 2010 р. – 41524 одиниць, відповідно швидкими темпами зростала й площа землекористування фермерів. Так, площа сільськогосподарських угідь в володінні фермерських господарств порівняно з 2000 р. зросла майже у 2 рази. В 2010 році у користуванні фермерських господарств України було 4290,8 тис. га сільськогосподарських угідь, з них ріллі – 4161,9 тис. га. В середньому на одне фермерське господарство в Україні припадає 103,3 га сільськогосподарських угідь, та 100,2 га ріллі [9].

Зростання кількості фермерських господарств свідчить про кардинальні зміни господарської психології селян щодо їх ставлення до приватної власності, бажання самостійно господарювати на землі та брати на себе ризик, пов'язаний з цією діяльністю. Проте, в переважній більшості фермерські і особисті селянські господарства є малопродуктивними, низькотоварними та неефективними. Так, питома вага валової продукції виробленої фермерськими господарствами залишається на сьогоднішній день досить низькою – 5,0 % від загального обсягу валової продукції в Україні.

Ефективність господарювання фермерських господарств у великій мірі залежить від внутрішніх факторів. Головними з них є: рівень забезпеченості земельними, трудовими, матеріально-технічними й фінансовими ресурсами, технології вирощування сільськогосподарських культур та величини виробничих витрат. Фінансові труднощі фермерів пояснюються недоступністю банківських кредитів через високі відсоткові ставки та відсутність гарантій для банків у вигляді застав або високоліквідних активів. Основним джерелом інвестицій сьогодні залишаються власні фінансові ресурси фермерів та сімейні позики.

У системі економічних взаємовідносин фермерські господарства знаходяться в залежності від кон'юнктури ринку, цін на техніку, паливо, добрива, засоби захисту рослин і ґрунту, а також від переробних підприємств. Диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і ресурси, необхідні для виробництва, призводить до різкого зменшення власних оборотних коштів фермерів і позбавляє їх можливості вести не тільки розширене, але іноді і просте відтворення.

Обмежені можливості державної фінансової підтримки і кредитного забезпечення стримують матеріально-технічне оснащення фермерських господарств, внаслідок чого більшість із них є дрібнотоварними виробниками з низьким рівнем інтенсифікації землеробства і тваринництва, не здатними конкурувати з іншими сільськогосподарськими підприємствами та брати участь у зовнішньоекономічній діяльності. Багато фермерів, особливо найманих працівників, з різних причин соціально незахищені [6].

Значна кількість фермерських господарств України складається з розрізнених земельних ділянок, важко доступних для сільськогосподарської техніки. Основна частина фермерів не має достатнього власного капіталу та належного доступу до кредитів, стабільних каналів реалізації виробленої продукції, обмежені у своїх фінансових та інноваційних можливостях. Крім того, в них немає доступу до існуючої технічної інфраструктури, яка створена в основному поблизу міських населених пунктів.

Основними концептуальними положеннями розвитку фермерських господарств є необхідність формування господарств товарного типу, розширення обсягів виробництва більш інтенсивних культур, розвиток тваринництва, створення нових господарств та розширення площ землекористування до оптимальних розмірів, підвищення ефективності діяльності і збільшення їх внеску в кінцеві результати роботи.

Враховуючи вищезазначене, можна відмітити, що на сьогодні, актуальним є залучення фермерських та особистих селянських господарств до створення кластерів при сільських громадах з обробітку землі, заготівлі і реалізації продукції, спільного використання техніки, матеріально-технічного постачання, ветеринарного обслуговування, інформаційних і консультаційних послуг.

Соколенко С. І. зазначає, що оскільки люди проживають і виробляють продукцію на сільській території, то вони повинні проявляти ініціативу та спрямовувати зусилля на формування і розвиток кластерної системи, брати участь у спільних засіданнях підприємств-учасників кластеру [8].

Переваги створення кластеру фермерських та особистих селянських господарств полягають в тому, що із розрізнених підприємців і власників садіб утворюються об'єднання, які шляхом координації спільних зусиль виробляють та реалізують сільськогосподарську продукцію. В результаті створення таких кластерів формуються партнерські виробничо-комерційні відносини, створюється середовище для підвищення конкурентоздатності, зростає прибутковість учасників кластерного об'єднання, що в кінцевому підсумку призведе до всебічного розвитку села за рахунок ефективного використання земельних, трудових, матеріально-технічних ресурсів.

На сьогоднішній день необхідне збереження цього сегмента аграрного виробництва, як носія сфери прикладання праці сільського населення, його доходів, сільської самобутності нашої країни та розвитку сільських територій. Саме тому, кластерний підхід в реалізації стратегії подальшого розвитку аграрного виробництва є одним з найбільш привабливих для його подальших перспектив за рахунок об'єднання зусиль фермерських та особистих селянських господарств, направлених на підвищення економічних результатів їх господарської діяльності.

Створення кластерів сприятиме впровадженню нових інноваційних методів організації та управління розвитком аграрного виробництва на території певного регіону, підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в фермерських господарствах та розширенню виробництва товарної продукції в особистих селянських господарствах.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за результатами вищевикладеного можна зробити наступні висновки:

1. Кластерна структуризація економічний відносин – це одна із форм адаптації економічного механізму функціонування аграрних підприємств до умов конкуренції, забезпечення цілісності формування господарського і ринкового механізму функціонування, підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та послуг, підприємств і країни в цілому.

2. Кластеризацію фермерських та особистих селянських господарств можна вважати найбільш раціональним та оптимальним підходом з точки зору територіальної співпраці між основними учасниками агропромислового виробництва. В результаті створення кластерів формуються виробничо-комерційні відносини між учасниками кластерного об'єднання, створюється середовище для підвищення конкурентоздатності продукції, зростає прибутковість, більш ефективно використовуються земельні, трудові, матеріально-технічні та фінансові ресурси.

Бібліографічний список

1. Васильев В. Что же это такое кластер? / В. Васильев [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://soko-hotels.ru/CHto-zhe-eto-takoe-klaster.php>.
2. Васильева Н. К. Математичні моделі інноваційного розвитку в аграрній економіці : [монографія] / Н. К. Васильева. – Дніпропетровськ : РВВ ДДАУ, 2007. – 348 с.
3. Войнаренко М. Р. Концепція кластерів як шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Р. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29-31.
4. Кундеус О. М. Об'єктивні засади кластеризації фермерської діяльності / О. М. Кундеус // Інноваційна економіка : [всеукр. наук.-виробн. журнал]. – 2011. – № 20. – С. 79-83.
5. Портер М. Э. Конкуренция : пер. с англ. / М. Э. Портер. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
6. Розвиток форм господарювання на селі / [за ред. акад. УААН П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка]. – К. : Урожай, 1993. – 222 с.
7. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1(183). – С. 3-12.
8. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
9. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2010 рік» / [за ред. Ю. М. Остапчука]. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 384 с.

Анотація

В статті розглянуто теоретичні аспекти поняття «кластер». Проаналізовано сучасний рівень розвитку фермерських господарств та запропоновано заходи покращення їх виробничої діяльності шляхом створення кластерів на основі об'єднання фермерських та особистих селянських господарств.

Ключові слова: кластер, кластерний підхід, аграрний кластер, фермерські господарства, особисті селянські господарства.

Аннотація

В статье рассмотрены теоретические аспекты понятия «кластер». Проанализировано современный уровень развития фермерских хозяйств и предложены меры улучшения их производственной деятельности путем создания кластеров на основе объединения фермерских и личных крестьянских хозяйств.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, аграрный кластер, фермерские хозяйства, личные крестьянские хозяйства.

Annotation

The paper considers theoretical aspects of the concept of "cluster". The contemporary level of development of farms and the proposed improvement of their production activities by creating clusters based on farmers' associations and individual farms.

Key words: cluster, cluster approach, the agricultural cluster, farms, private farms.

УДК 331.101

Степанцова Ю.М.,
викладач кафедри економіки і підприємництва,
Бичін Р.В.,
Хмельницький економічний університет

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ТА ВАЖЛИВІСТЬ ЇЇ ВИМІРЮВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Постановка проблеми. Проблема мотивації персоналу – одна з ключових проблем управління підприємством. В умовах функціонування ринку, перед керівниками підприємств постає важливе завдання постійного удосконалення систем мотивації персоналу. Для виконання даного завдання необхідно виявити переваги та недоліки існуючих мотиваційних систем підприємства. Досвід менеджерів і постійний контакт із персоналом дає певний об'єм інформації про мотивацію працівників, але остання не завжди є достатньо об'єктивною. Мотивація та її рівень залишаються інтуїтивним знанням менеджерів. Тому на сьогоднішній день є досить актуальним визначення понять якісного і точного вимірювання та оцінки мотивації персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема мотивації персоналу займається багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Обґрунтуванням необхідності вимірювання мотивації персоналу та вивченням її методів займалися такі вчені, як: В. М. Гриньва, А. П. Єгоршин, Є. П. Ільїн, В. І. Ковальов, А. М. Колот, Г. І. Матукова, В. Л. Цветаєв, І. П. Пономарьов. Однак, в дослідженнях зазначених вчених не були систематизовані підходи до вимірювання мотивації персоналу.

Постановка завдання. Мета статті - визначити необхідність вимірювання мотивації персоналу, відповіді на питання: «Як побудувати систему ціленаправлення для співробітників та розробити комплекс стимулів, що спонукають до досягнення цих цілей», описати її складові та показники.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вимірювання – це одна з найважливіших частин пізнавального процесу. Саме воно дозволяє проаналізувати явище: виміряти його властивості та виявити існуючі взаємозв'язки. Однак існують показники, які важко, а іноді, навіть неможливо оцінити в грошовому вимірі. До такого типу показників можна віднести й мотивацію [1, с. 133].

Мотивація – це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання особи до дієвості, спрямованої на досягнення особистих цілей чи цілей організації [1, с. 20].

Слабка мотивація персоналу до праці займає третє місце в переліку причин, що перешкоджають зростанню бізнесу будь-якої компанії. Задля того, щоб працівник прагнув отримати максимально можливий результат, необхідною умовою є наявність у нього мотивації. Чим більше мотивований працівник, тим краще він використовує свої здібності, нові можливості і технічні засоби, а це, в свою чергу, призводить до отримання бажаного результату і більш ефективної роботи всього підприємства [2, с. 17].

Загальна мета вимірювання мотивації полягає в її оцінці, контролі і управлінні, щоб, як наслідок, підприємство все ж таки досягло поставлених цілей [1, с. 115].

Для вирішення задачі оцінювання рівня мотивації персоналу необхідно визначити оптимальну множину кількісних та якісних оцінювальних параметрів, що буде відповідати умовам повноти, дієвості та мінімальності. Необхідно сформулювати таку кількість параметрів, яка б у повному обсязі характеризувала рівень вмотивованості персоналу на підприємстві, тобто охоплювала три основні складові мотивації працівника: працівник повинен хотіти бути «частиною підприємства», виконувати свою роботу і намагатись виконувати її краще. Кожна із зазначених складових підпорядкована певній

закономірності і по-різному проявляється на підприємстві [3, с. 300]:

1. Бажання бути «частиною підприємства» несе організаційну закономірність.

2. Бажання виконувати свою роботу містить економічну закономірність. Це означає, що працівник на робочому місці працює заради результату. Тому і проявляється ця складова через показник результативності.

3. Бажання виконувати свою роботу краще. В даному випадку діє когнітивна закономірність. Тобто вдале стимулювання працівника виконувати роботу краще призводить до підвищення якості виготовленої продукції.

Якісними показниками оцінки рівня мотивації є лояльність та трудова активність.

Ступінь лояльності персоналу можна оцінити на базі таких показників: дотримання норм, правил, традицій організації; довіра та повага до керівництва; участь у суспільному житті організації [4].

Для оцінки рівня мотивації персоналу можна використати показник плинності кадрів. Висока плинність кадрів свідчить про низький рівень мотивації персоналу [5, с. 743].

Отже, для визначення рівня мотивації персоналу можна запропонувати такі показники: коефіцієнт плинності кадрів; лояльність персоналу; трудова активність.

Пустульга Л. С. у своїй статті “Підходи до вимірювання мотивації персоналу” згрупує основні підходи до виміру мотивації, що представлені у вигляді табл. 1 [6, с. 7].

Таблиця 1

Підходи до виміру і оцінки мотивації

№ з/п	Підходи	Пояснення	Складові мотивації за даним підходом	Формула
1.	За поведінкою	Мотивацію можна оцінити за допомогою спостережень за поведінкою людини	Зусилля	Мотивація $\approx f$ (Зусилля, Старання, Наполегливість, Сумління, Спрямованість)
			Старання	
			Наполегливість	
			Сумління	
			Спрямованість	
			Наявність привабливості	
2.	За результатом	Мотивація може бути виміряна за отриманим результатом	Цілі	Результат $\approx f$ (Ціль, Мотивація, Здібності, Інструмент, Організація)
			Мотивація працівника	
			Здібності працівника	
			Наявність інструментів	
3.	За потребами	Мотивація відображається в тому, чому людина приділяє увагу, потреби та її цілі	Виявлення потреб	Мотивація $\approx f$ (Виявлення потреб, Наявність привабливості, Розуміння змісту цілі)
			Риси характеру	
			Задовolenня людини	
			Емоційний стан	
4.	Тестування	Мотивація може бути визначена шляхом тестування людини	Плинність кадрів	Мотивація $\approx f$ (Риса характеру, Задовolenня людини, Емоційний стан)
			Задовolenня людини	
			Емоційний стан	
			Плинність кадрів	
5.	За непрямими показниками	Чим вища незадоволеність від праці, тим більша плинність кадрів	Задовolenність від праці	Мотивація \approx (Задовolenня від праці, Плинність кадрів)

Згідно вище зазначених підходів необхідно зазначити, що вимірювання мотивації персоналу є доволі складним процесом, окрім визначення основних складових оцінки та розгляду підходів до її виконання менеджеру необхідно орієнтуватись також на загальні зміни, що відбуваються в трудовому колективі та зміни в корпоративній культурі організації. Адже, економічний ефект мотивації в умовах загострення конкуренції стає дуже важливим: зростання заробітної плати, яке відбувається відповідно зростанню продуктивності праці, або дещо випереджає її, створює сприятливі стимули до пошуку найпередовіших переваг в конкуренції [7].

На нашу думку, на сьогоднішній день, менеджери вітчизняних підприємств у своїй діяльності, щодо мотивації, повинні орієнтуватись на досвід зарубіжних підприємств. Так, наприклад, в перспективі можна використати систему мотивації McKinsey, де за основу мотивації беруться

досягнення не окремого працівника, а компанії в цілому, відповідно до чого виплачуються премії. Деякі вітчизняні компанії, які крокують в ногу з часом вже почали широко застосовувати нові системи мотивації, на прикладі компанії «Київстар», яка за основу бере котирування працівників усередині підприємства з постійним підвищенням їх кваліфікації та ін. [8].

Отже, чим досконалішою буде система мотивації персоналу на підприємстві, тим простішим для менеджера буде вимірювання мотивації персоналу і, відповідно, оцінка рівня мотивації на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянуті нами особливості вимірювання та оцінки мотивації праці дозволяють зрозуміти, що комплексні дослідження дієвості мотиваційних важелів є продуктивними та сприяють пошуку невикористаних резервів для підвищення результативності праці.

Проблема вимірювання в соціальних науках, в тому числі і в менеджменті, полягає в тому, що якби не враховувались фактори, які впливають на достовірність результатів, повністю невілювати їх вплив неможливо. Це є об'єктивним обмеженням, яке необхідно враховувати при проведенні експерименту, приймаючи відповідні заходи і проводячи оцінку отриманих результатів. Мотивація дуже важлива складова в досягненні результату роботи підприємства. Отже, вимірювати її не тільки важливо, але і можливо.

Бібліографічний список

1. Пономарев И. П. Мотивация работой в организации / И. П. Пономарев. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 224 с.
2. Матукова Г. І. Пропозиції до розроблення системи мотивації персоналу: пошуки нових форм і нематеріальна стимуляція праці / Г. І. Матукова // Управління розвитком. – Харків : ХНЕУ, 2007. - №1. – С.17-18.
3. Ричи Ш. Управление мотивацией : [учеб. пособие] / Ш. Ричи, П. Мартин. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 399 с.
4. Колот А. М. Мотивація персоналу : Підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337с.
5. Азарова А. О. Визначення впливу мотиваційних чинників на продуктивність праці персоналу / А. О. Азарова, О. А. Ковальчук // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2006. - № 214. – С.743-749.
6. Пустюльга Л. С. Підходи до вимірювання мотивації персоналу / Л. С. Пустюльга // «Економічні науки. Серія: Економічна теорія та економічна історія»: зб. наук. пр. – Луцьк, 2010. – Випуск 7 (26). Частина 3. – С. 3-9.
7. Гриньова В. М. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства / В. М. Гриньова, І. А. Грузіна. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 184 с.
8. Лебецько С. Мотивація персоналу. Український та світовий досвід / С. Лебецько [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://innovations.com.ua/ua/articles/13211/temp>

Анотація

У статті визначається важливість вимірювання мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах, зазначаються підходи до її вимірювання. Визначено складові елементи вимірювання мотивації персоналу та подано їх характеристику.

Ключові слова: мотивація персоналу, вимірювання мотивації, поведінка людини, тестування, сукупний показник мотивації.

Аннотация

В статье определяется важность измерения мотивации персонала на отечественных предприятиях, отмечаются подходы к ее измерению. Определены составные элементы измерения мотивации персонала и представлено их характеристику.

Ключевые слова: мотивация персонала, измерение мотивации, поведение человека, тестирование, совокупный показатель мотивации.

Annotation

In the article importance of measuring of motivation of personnel is determined on domestic enterprises, basic indexes are marked for the estimation of motivation of personnel and going is examined near measuring and estimation of motivation of personnel.

Key words: motivation of personnel, measuring of motivation, conduct of man, testing, combined index of motivation.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ДЕМОГРАФІЯ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 332.14:330.1(477)

*Уманець Т.В.,
д.е.н., професор, професор кафедри
Шаталова Л.С.,
аспірант кафедри
кафедра економіки та управління
національним господарством,
Одеський національний економічний університет*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Постановка проблеми. Регіональні підходи до управління економічними процесами стають усе більш актуальними та все частіше піднімаються для обговорення науковцями і представниками органів державної влади та місцевого самоврядування. Завдання удосконалення дієвих механізмів територіальних систем управління повинні вирішити проблеми збалансованості інтересів державної і регіональної економічної політики та забезпечити відповідне регулювання економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливу роль в галузі обґрунтування та методичних підходів до управління економічними процесами відіграють праці таких вчених і практиків України та країн СНД, як: Б. Адамова, С. Айвазяна, О. Амоші, В. Артеменко, Г. Балабанова, І. Бондаря, Б. Буркинського, В. Василенко, В. Геєця, О. Гранберга, З. Герасимчук, Л. Кузьменко, В. Максимова, О. Осауленко, Я. Побурко, В. Симоненко, С. Харічкова, Л. Чернюк, М. Чумаченко, В. Швець та ін.

В науковій літературі останніх років можна зустріти найрізноманітніші думки з приводу удосконалення механізмів соціально-економічного розвитку регіону та розробки стратегій їх розвитку [1-5]. Проте методологічні положення даної проблеми в ринкових умовах пропрацьовано недостатньо, тому що чітко не визначено, що мають показати управлінцям результати дослідження за цими методиками. Недоліком цих розробок також є і те, що вони носять оглядовий характер динаміки соціально-економічних показників розвитку регіону, не дають рекомендацій щодо використання їх в практичній діяльності, містять дуже великий перелік показників, і, головне, вони не дозволяють виявити закономірності при обґрунтуванні рівня соціально-економічного розвитку регіону і використання його при прийнятті управлінських рішень щодо стимулювання соціально-економічного розвитку держави та регіонів на перспективу.

Постановка завдання. Метою статті є визначення методологічних проблем формування стратегії розвитку регіону та обґрунтування науково-методичних і практичних рекомендацій щодо удосконалення інформаційного забезпечення управління соціально-економічним розвитком на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 2005 року у кожному регіоні розробляються регіональні стратегії розвитку, метою яких є визначення цілі, завдання, пріоритетів та напрямів економічного та соціального розвитку регіону на середньостроковий (4-6 років) та довгостроковий (10-15 років) періоди [6]. Саме вибір стратегічних цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів дозволить зосередити зусилля регіональної влади на найбільш перспективних для конкретного регіону напрямках розвитку і, одночасно, забезпечити вирішення низки проблем регіонів, серед яких найбільш гострими є підвищення ефективності використання ресурсної бази територій, поглиблення спеціалізації, розширення взаємодії суб'єктів економічної діяльності, формування регіональних ринків, подолання територіальних диспропорцій. Але, як показує досвід, в Україні не існує загально визнаної концепції регіонального економічного розвитку, тому в умовах трансформації економіки України на базі існуючих механізмів управління регіональним соціально-економічним розвитком необхідно обґрунтувати і розробити концепцію синтезу механізмів управління економічним розвитком регіону на базі системно-діяльнісного підходу, основою для якої, на наш погляд, може стати симбіоз двох концепцій – моделі життєздатної системи С. Біра [7] і методології розвитку полісистеми Г. П. Щедровицького [8; 9]. Це дозволяє розробити механізм економічного розвитку регіону, який

містить комплекс якісно нових способів діяльності, спрямованих на усунення внутрішніх обмежень регіону як соціо-економічної системи й розширення можливостей такої системи щодо реалізації її призначення. Основу наведеного системно-структурного подання концепції синтезу механізмів управління економічним розвитком регіону на базі системно-діяльнісного підходу складає розподіл режимів існування соціо-економічної системи на режим функціонування, режим вдосконалення та режим розвитку, кожний з яких забезпечується реалізацією відповідної діяльності: функціонування, вдосконалення і розвитку. Реалізація запропонованого підходу до управління економічним розвитком регіону здійснюється шляхом організації управлінської діяльності на рефлексивній основі. Рефлексивність може бути забезпечена тоді, коли об'єктом починає виступати сама діяльність і засоби її здійснення, тобто відбувається зміна робочої позиції на рефлексивну. Реалізація запропонованого принципу може бути здійснена за умови розрізнення простору існування вихідної соціо-економічної системи діяльності та релевантного рефлексивного простору. Рефлексивний принцип організації діяльності припускає вихід суб'єкта діяльності на рефлексивну позицію з метою підвищення ступеня об'єктивності рефлексивної інфологічної моделі, а саме: побудова на її базі рефлексивної інфологічної моделі та її використання. При цьому має відбуватися переосмислення та підвищення ступеня розуміння причин і механізмів утворення проблемної ситуації у вихідній ситуації. Під механізмом соціально-економічного розвитку регіону вважається усвідомлене перетворення системи, засноване на розробці і впровадженні нових засобів діяльності, які спрямовані на усунення внутрішніх обмежень і розширення можливостей системи з реалізації заданої макрофункції.

Одним із пріоритетів регіональної політики має стати подолання економічної диспропорції розвитку регіонів. Зважаючи на те, що економічний розвиток кожного регіону в межах країни відрізняється один від одного, метою економічного регіонального розвитку є пошук шляхів зменшення економічної нерівності між регіонами, стимулювання розвитку найбідніших регіонів, яке забезпечить: вирівнювання економічного розвитку регіонів та зменшення розриву між найбіднішими та найбагатшими регіонами країни. Нерівномірність розвитку регіонів України вимагає продуманої та збалансованої державної політики, що забезпечувала б рівний доступ кожного жителя України до державних послуг незалежно від регіону проживання. При цьому заходи державної політики повинні спиратися на надійну інформацію на обласному, районному та місцевому рівнях стосовно соціально-економічної ситуації кожної адміністративно-територіальної одиниці. Тому для розробки виваженої регіональної політики як на центральному, так і на місцевому рівні необхідна статистична інформація, яка б кількісно характеризувала нерівномірність розвитку регіонів та давала б змогу проаналізувати існуючу ситуацію та відслідковувати результати впровадження комплексу заходів державної політики. Для досягнення цієї мети одним із основних завдань є глибоке вивчення та оцінка внутрішнього, економічного, наукового, трудового потенціалу кожного регіону, розроблення комплексних правових, організаційних, економічних та інших механізмів його ефективного використання. Державна політика України в контексті Концепції сталого розвитку має всебічно враховувати інтереси та можливості регіонів, тобто передбачати регіоналізацію суспільного життя у всіх його аспектах. Соціально-економічний розвиток країни буде збалансованим, ефективним тільки при забезпеченні регіонально-диференційованих механізмів реалізації загальнодержавних цілей з орієнтацією на основні суспільно-територіальні властивості регіонів: геополітичне положення, демографічну ситуацію, інтегральний потенціал території, рівні економічного і соціального розвитку, структуру і зовнішню функцію виробництва, екологічну ситуацію, якість життя населення тощо.

Розглядаючи регіональну політику розвитку на сучасному етапі реформування системи адміністративно-територіального устрою України, доцільно виділяти крім макро- (економічні райони), мезо- (області) та мікрорівнів (адміністративні райони), ще такі рівні як сільська (селищна) рада, мале місто. Це є достатньо актуальним на теперішній час, тому що державна стратегія управління місцевим і регіональним розвитком передбачає реформування системи адміністративно-територіально устрою України та конститування територіальної громади як низової самоврядної адміністративної одиниці з метою формування територіальної основи місцевого самоврядування, що, в свою чергу, передбачає формування територіальних громад – громад, які б володіли матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами в обсязі, достатньому для ефективної реалізації завдань та повноважень місцевого самоврядування, надання соціальних послуг населенню на рівні загальнодержавних та європейських стандартів.

Також при розробці стратегій і програм соціально-економічного розвитку регіонів необхідно застосовувати їх класифікацій на принципі цільового підходу відповідно до існуючого економічного потенціалу за допомогою методів системної динаміки й сценарного підходу за такими ознаками, як: територіально-галузєва структура валової доданої вартості; територіально-галузєві співвідношення; рівнями індустріалізації, промислового виробництва та його економічної ефективності.

Надзвичайно важливою для регіонів України є також проблема інформаційного забезпечення регіонального розвитку. Саме цим пояснюється гостра необхідність в удосконаленні методологічних положень створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу соціально-економічних показників регіонального розвитку.

Аналіз методів і моделей оцінки регіонального економічного розвитку показав, що у сучасних умовах методологічні питання оцінювання економічного розвитку регіону як складової соціально-економічного розвитку мають велике значення для проведення активної регіональної політики, з одного боку, з метою укріплення економічної і політичної цілісності держави, а, з іншого, - для визначення самостійного економічного статусу кожного регіону. Поряд з традиційними методами оцінки економічного розвитку регіонів (економічного районування території країни, типології і класифікації, балансового методу) значно зростає роль як традиційних статистичних інструментів, так і багатомірних математико-статистичних методів. Структурний підхід в системному аналізі, як методологічному напрямленні, займає провідне місце і тому об'єктивно забезпечує можливість використання апарату системного дослідження при вивченні закономірностей регіональної економіки, зокрема, економічного розвитку регіону.

ВВП, структурований за видами економічної діяльності, дає змогу провести певні розрахунки з метою оцінки структурних зрушень в економіці країни та визначити ступінь ефекту дій уряду, спрямованих на структурну перебудову економіки. Для цього автори пропонують розраховувати індекс структурних зрушень ВВП в основних цінах за формулою:

$$I_d = \sum_1^k BVP_0 x d_{1i} x i_{1Q} / \sum_1^k BVP_0 x d_{0i} x i_{0Q} \quad (1)$$

де i_{1Q} - індивідуальний індекс фізичного обсягу ВДВ і-го виду економічної діяльності;

d_{0i} і d_{1i} - структура ВВП в основних цінах за видами економічної діяльності відповідно за базовий і звітний періоди;

BVP_0 - ВВП в основних цінах базового періоду;

k - кількість видів економічної діяльності [10, с. 62].

Оцінку регіонального економічного зростання, на погляд авторів, доцільно здійснювати за допомогою методики пофакторного аналізу ВВП в основних цінах в абсолютному і відносному вираженні за допомогою методу різницевого розкладання за факторами результативного показника за допомогою мультиплікативних математичних моделей (2-4):

$$\sum_1^k ВДВ_i = \sum_1^k Q_i \times d_{ВДВ_i} \quad (2)$$

$$\sum_1^k ВДВ_i = \sum_1^k q_i \times \bar{T}_i \times d_{ВДВ_i} \quad (3)$$

$$\sum_1^k ВДВ_i = \sum_1^k f_i \times \Phi O_i \times \bar{T}_i \times d_{ВДВ_i} \quad (4)$$

де $\sum_1^k ВДВ_i = BVP$ - ВВП в основних цінах або сума ВДВ за різними видами економічної діяльності України (і-го регіону);

Q_i - випуск продукції за і-тим видом економічної діяльності України (і-го регіону);

$d_{ВДВ_i} = \frac{ВДВ_i}{Q_i}$ - питома вага обсягу ВДВ у випуску продукції за і-тим видом економічної діяльності України (і-го регіону);

$q_i = \frac{Q_i}{T_i}$ - продуктивність праці за і-тим видом економічної діяльності України (і-го регіону);

\bar{T}_i - середньорічна кількість найманих працівників за і-тим видом економічної діяльності;

$f_i = \frac{Q_i}{\Phi_i}$ - фондovіддача основних засобів за і-тим видом економічної діяльності України (і-го регіону);

Φ_i - середньорічна вартість основних засобів за і-тим видом економічної діяльності України (і-го регіону);

$\Phi O_i = \frac{\Phi_i}{\bar{T}_i}$ - фондоозброєність праці за і-тим видом діяльності України (і-го регіону);

k - кількість видів економічної діяльності [5, с. 64].

Вибір стратегічних цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів дозволить зосередити зусилля регіональної влади на найбільш перспективних для конкретного регіону напрямках розвитку і, одночасно, забезпечити вирішення низки проблем регіонів, серед яких найбільш гострими є підвищення ефективності використання ресурсної бази територій, поглиблення спеціалізації, розширення взаємодії суб'єктів економічної діяльності, формування регіональних ринків, подолання територіальних диспропорцій. При формуванні цих стратегій слід базуватись на результатах досліджень з регіональної тематики, які мають об'єднувати розробки, пов'язані з аналізом поведінки трьох основних груп «гравців» в регіонах – центральних і регіональних органів влади, а також бізнесу. Останньому повинно бути надано особливої уваги, тому що при формуванні стратегії розвитку необхідно враховувати позитивні та негативні сторони стратегій розвитку великого бізнесу; вплив бізнесу на ситуацію у регіоні, його роль в економічних та соціальних регіональних проектах, у політичному житті регіону. Такий методологічний підхід повинен мати загальнонаукове значення під час формування механізму регіональної політики та розробки регіональних стратегій економічного та соціального розвитку. Це пояснюється тим, що регіональна політика має розглядатись як свідомо діяльність органів влади, яка спрямована на розвиток регіонів.

Формування ринкової економіки також потребує розробки нових систем і методів управління та організації їх ефективного функціонування, а ринкові умови, в свою чергу, передбачають не послаблення, а, навпаки, посилення державного управління, що пояснюється зростаючою складністю організаційних, економічних та соціальних процесів, які здійснюються в житті суспільства. Враховуючи те, що розробка регіональних стратегій розвитку не є відокремленою ланкою діяльності регіональної влади, подальші наукові пошуки необхідно зосередити на вдосконаленні цієї та інших ділянок прогнозування, вдосконалення механізмів його реалізації, побудованих на основі оптимізації взаємодії регіональної влади, суб'єктів господарювання та населення регіонів. Запропоновано розглядати політику регіональних органів влади з точки зору її впливу на підприємницький та інвестиційний клімат. Для цього необхідно удосконалити критерії оцінки результатів рішень органів влади, але їх не повинно бути дуже багато: коли є багато показників і багато цілей, то система стає некерованою.

При формуванні стратегії розвитку регіону необхідно розрізнити поняття регіонального і державного устрою. Так, суб'єкти держави, тобто регіони представляють собою окремі одиниці системи адміністративно-територіального устрою і є необхідним елементом відношень органів влади у державі. На відміну від державного, у регіональному устрої предметом впливу є господарство, і тому тут потрібні зовсім інші підходи та інструментарії. При розробці стратегії розвитку регіонів, на погляд авторів, доцільно розглядати регіони не як окремі одиниці системи адміністративно-територіального устрою, а як деяку просторову локалізацію процесів господарювання. Межі регіонів не обов'язково мають співпадати з контурами адміністративно-територіального розподілу, вони можуть визначатись і за іншими критеріями. Такий підхід допоможе і в успішному проведенні територіальної реформи, тому що, розглядаючи територіальну реформу, існує досить поширена точка зору, що її треба провести таким чином, щоб усі адміністративно-територіальні одиниці мали приблизно однакову чисельність населення, але, на наш погляд, вона є дуже примітивною, так як мова йде про чисельність наявного населення, а не працездатного. Крім того, проводячи цю реформу, не треба забувати і про її мету, яка полягає в досягненні збалансованості розвитку територій, усуненні основних регіональних диспропорцій, підвищенні рівня життя населення, забезпеченні додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання. Досягнення поставлених цілей можливе за умови максимального використання потенціалу та переваг розвитку окремого регіону, підвищення ролі регіональних органів влади у визначенні довгострокових перспектив розвитку та відповідальності за їх досягнення.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз концепцій та стратегій соціально-економічного розвитку регіонів України показав, що на регіональному рівні відсутнє належне розуміння особистих пріоритетів, а ті, що заявляються, погано узгоджуються з проектами, що реалізуються на практиці. У зв'язку з вищезазначеним, особливої уваги в стратегії розвитку регіону повинна займати ідея проведення політики «поляризованого» розвитку, яка прийде на заміну політики загального вирівнювання. Це пояснюється тим, що за своєю природою господарчі процеси характеризуються нерівномірністю свого розвитку у часі та просторі, концентруються у декількох мікро- чи мезорегіонах – «локомотивах». Такими точками зростання мають стати не тільки міста обласного підпорядкування, але й районні центри, та міста, що претендують на роль міст – «регіональних лідерів». В стратегії необхідно виділити тип опорних мікро- чи мезорегіонів, які важливі для функціонування макрорегіону, забезпечуючи його стійкість.

Бібліографічний список

1. Буркинський Б. В. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення : [монографія] / Б. В. Буркинський. – Одеса : ІПРЕЕД НАНУ, 2008. – 560 с.

2. Василенко В. Н. Архитектура регионального экономического пространства : [монография] / В. Н. Василенко ; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 311 с.
3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [за ред. Гейця В. М.] ; Інститут економіки прогнозування. – К. : Фенікс, 2003. – 820 с.
4. Кузьменко Л. М. Управление функционированием и развитием экономики региона : [монография] / Л. М. Кузьменко / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2004. – 284 с.
5. Максимов В. В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання) : [монографія] / В. В. Максимов. – Луганськ : Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2002. – 360 с.
6. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку : Наказ від 29 липня 2002 року № 224 [Електронний ресурс]. - Доступ до ресурсу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.322.0>
7. Бир С. Мозг фирмы / С. Бир. – М. : Радио и связь, 1993. – 412 с.
8. Щедровицкий Г. П. Процессы и структуры в мышлении / Г. П. Щедровицкий. – Из архива Г. П. Щедровицкого. – М., 2003. – Т. 6. – 167 с.
9. Щедровицкий Г. П. Оргуправленческое мышление: идеология, методология, технология : [курс лекций] / Г. П. Щедровицкий. – Из архива Г. П. Щедровицкого. - [2-е изд.]. – М., 2003. - Т. 4. ОРУ (1). – 195 с.
10. Уманець Т. В. Оцінка регіонального економічного розвитку України: теорія та практика : [монографія] / Уманець Т. В., Косьміна К. М., Лучакова О. В. – Донецьк : «ВІК», 2010. – 477 с.

Анотація

Визначено методологічні проблеми формування стратегії розвитку регіону. Обґрунтовано науково-методичні і практичні рекомендації щодо удосконалення інформаційного забезпечення управління соціально-економічним розвитком на регіональному рівні.

Ключові слова: розвиток регіону, стратегія, диспропорції, політика, цілі, інформаційне забезпечення, оцінка розвитку.

Аннотация

Определены методологические проблемы формирования стратегии развития региона. Обоснованы научно-методические и практические рекомендации усовершенствования информационного обеспечения управления социально-экономическим развитием на региональном уровне.

Ключевые слова: развития региона, диспропорции, политика, цели, информационное обеспечение, оценка развития.

Annotation

The methodological problems of forming of strategy of development of region are certain and recommendations of improvement of the informative providing of management by socio-economic development at regional level scientific-methodical and practical are grounded.

Key words: development of region, disproportions, policy, aims, informative providing, estimation development.

Кулик С.М.,
директор,
Тернопільська державна сільськогосподарська
дослідна станція ІКСГП НААН,
Сава А.П.,
к.е.н., начальник відділу аграрної економіки,
Тернопільська державна сільськогосподарська
дослідна станція ІКСГП НААН,
Сасенко М.Г.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки,
організації і планування в АПК,
Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Постановка проблеми. Ринкові виклики у перехідний період економічного розвитку незалежної України зумовили організаційні трансформації аграрного виробництва та, на жаль, занепад більшості галузей сільського господарства. Економічні диспропорції призвели до виникнення найгостріших соціальних проблем сільських територій, серед яких основною є незадовільний рівень зайнятості сільського населення.

Причинами кардинальних структурних змін економічної активності сільського населення, катастрофічного зниження зайнятості, поширення безробіття на селі та зубожіння селян стали непродумані реформи в сфері земельних, майнових та виробничих відносин, концентрація економічного потенціалу виробництва сільськогосподарської продукції в руках корпоративних структур, відсутність соціальної відповідальності аграрного бізнесу та руйнування соціальної інфраструктури на селі.

Проблема зайнятості та можливості працевлаштування сільського населення була і залишається однією із невідкладних як на державному, так і на регіональному рівнях, потребує подальшого дослідження та розробки ефективних заходів подолання визначених проблем розвитку соціальної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам соціального відродження села, формування трудового потенціалу сільського населення, його зайнятості в аграрному виробництві та загалом сталому розвитку сільських територій присвячена значна частина наукових праць відомих вітчизняних вчених-економістів, а саме: С. Бандури, Д. Богині, В. Вітвіцького, В. Дієсперова, М. Долішнього, С. Злупко, Е. Лібанової, М. Маліка, О. Могильного, Н. Новікової, В. Онікієнко, М. Орлатого, О. Павлова, К. Якуби та інших. Поряд із цим, питання досягнення ефективної зайнятості сільського населення, враховуючи сучасні тенденції в аграрній сфері та наявність регіональних особливостей цього процесу, є до кінця не вирішеним в контексті перспектив сталого розвитку соціальної сфери окремо взятих регіонів та держави загалом.

Постановка завдання. Необхідність обґрунтування перспектив розвитку економічної активності, зайнятості та забезпечення належного рівня трудового потенціалу сільської місцевості обумовило мету дослідження, з якої випливають наступні завдання: ґрунтовно вивчити основні тенденції розвитку зайнятості сільського населення регіону в динаміці; узагальнити та систематизувати притаманні регіону особливості сучасних трансформаційних процесів у сфері зайнятості населення та розвитку сільських територій; визначити найважливіші напрями підвищення рівня зайнятості сільського населення та досягнення високих соціальних стандартів життя на селі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зайнятість населення є одним із головних індикаторів макроекономічної рівноваги. Її подальший розвиток залежить від динаміки піднесення економіки країни та суспільних відносин, основу яких становлять відносини власності, виробничі зв'язки, економічна свобода суб'єктів ринку праці, баланс між ринковою ефективністю та соціальною справедливістю, а також від ступеня розвитку людини, як носія робочої сили [9, с. 102].

Зайнятість населення в ринкових умовах господарювання, в яких виникли нові підходи до визначення системи показників щодо аналізу ринку праці та методології їх обчислення, в значній мірі характеризується економічною активністю і навпаки, тобто ці два поняття діалектично взаємопов'язані. Згідно вимог Міжнародної організації праці (МОП) аналіз ринку праці проводиться за

категорією економічно активне населення (віком 15–70 років), використовуючи при цьому цілу систему взаємопов'язаних соціально-демографічних показників в комплексі, зокрема: рівень економічної активності, рівень зайнятості, рівень зайнятості у неформальному секторі, рівень безробіття та інші.

Розраховані за методикою МОП загальні показники економічної активності населення Тернопільщини засвідчують, що сільське населення у 2010 році, займаючи питому вагу серед усього населення 55,9%, майже аналогічну питому вагу становить і серед економічно активного населення (табл. 1).

Таблиця 1

Економічна активність сільського населення Тернопільської області

Показники	Всього населення				Міське населення				Сільське населення					
	тис. осіб		структура, %		тис. осіб		структура, %		тис. осіб		структура, %		питома вага, %	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Економічно активне населення - всього:	475,9	482,1	59,6	60,6	215,3	212,5	58,8	58,1	260,6	269,6	60,3	62,8	54,7	55,9
а) працездатного віку	433,6	437,9	54,3	55,1	204,0	200,2	55,7	54,7	229,6	237,7	53,1	55,3	52,9	54,3
б) непрацездатного віку	42,3	44,2	5,3	5,5	11,3	12,3	3,1	3,3	31,0	31,9	7,2	7,4	73,3	72,2
Зайняті – всього:	422,1	431,3	52,9	54,2	178,4	181,0	48,8	49,5	243,7	250,3	56,4	58,3	57,7	58,0
а) працездатного віку	379,8	387,1	47,6	48,7	167,1	168,7	45,7	46,1	212,7	218,3	49,2	50,8	56,0	56,3
б) непрацездатного віку	42,3	44,2	5,3	5,5	11,3	12,3	3,1	3,3	31,0	31,9	7,2	7,4	73,3	72,2
Безробітні – всього:	53,8	50,8	6,7	6,4	36,9	31,5	10,1	8,6	16,9	19,3	3,9	4,4	31,4	37,9
а) працездатного віку	53,8	50,8	6,7	6,4	36,9	31,5	10,1	8,6	16,9	19,3	3,9	4,4	31,4	37,9
б) непрацездатного віку	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Економічно неактивне населення – всього:	322,0	313,0	40,4	6,3	150,6	153,3	41,2	41,9	171,4	159,7	39,7	37,2	53,2	51,0
а) працездатного віку	225,5	218,4	28,4	27,5	105,7	107,4	28,9	29,4	119,8	111,0	27,7	25,8	53,1	50,8
б) непрацездатного віку	95,5	94,6	12,0	11,8	44,9	45,9	12,3	12,5	51,6	48,7	12,0	11,3	54,0	51,5
Всього населення	797,9	795,1	100	100	365,9	365,8	100	100	432,0	429,3	100	100	54,1	53,9

Розраховано авторами за літературними джерелами [5; 6]

Однак, якщо серед населення працездатного віку сільське становить 54,3%, то серед непрацездатного віку – 72,2 %. На аналогічну тенденцію вказують і показники структури економічно активного сільського і міського населення. В структурі сільського населення економічно активне населення складає 62,8%, що незначно (на 4,2 відсоткових пункти) перевищує аналогічний показник міського населення. Зате економічно активне сільське населення працездатного віку в структурі сільського населення займає позицію на 1,6 відсоткових пункти нижчу від аналогічного показника міського населення. У той же час, в структурі відповідного населення економічно активне сільське населення старше працездатного віку становить 7,4% проти 3,3% – міського. Слід також відмітити, що подібна ситуація, як видно із даних таблиці 1, спостерігалася і у 2009 році.

Відповідно сільське населення свою економічну активність реалізувало краще: зайнятих осіб до економічно активного населення на селі у 2010 році налічувалося 92,3%, а у місті – 85,2%, тоді як у 2009 році відповідно – 93,5% та 82,8%. Якщо зайняте сільське населення становило 58,3%, то міське – лише 49,5%. Крім того, якщо активність сільського населення працездатного віку дещо нижча міського то зайнятих в цій категорії навпаки – більше, ніж серед міського населення, відповідно, 50,8 і 46,1%. Аналізуючи показники економічної активності та зайнятості, встановлено, що в сільській місцевості зареєстровано 4,4 відсотки безробітних проти 8,6 в міських поселеннях області.

Як відзначає Е.М. Лібанова, для України, з її відносно низьким рівнем мобільності робочої сили, норма природного безробіття має становити на рівні 3,5-4% [7].

Загальний огляд економічної активності і зайнятості населення Тернопільщини за 2009-2010 рр. засвідчує краще становище в сільській місцевості. На жаль, на нашу думку, воно досягається переважно за рахунок самозайнятості сільського населення в низькопродуктивному особистому селянському господарстві, що стало вимушеним засобом порятунку від безробіття і виживання.

Для виявлення глибших причин і тенденцій зайнятості сільського населення розглянемо кожну категорію населення детальніше. Зокрема, аналіз економічної активності населення в динаміці засвідчує, що рівень активності сільського населення за останні роки зазнав суттєвих змін (рис. 1).

В його розвитку можна виділити два періоди. Чотири роки – з 2000 до 2004 р. – рівень економічної активності сільського населення щорічно знижувався, був суттєво нижчим міського, розрив з останнім щорічно зростав і у 2003 році сягнув рівня 18 відсоткових пунктів. При цьому рівень економічної активності сільського населення у 2003 році досяг найнижчого показника – 44,8%. Але вже з 2004 року ситуація різко змінилася на протилежну: в 2004 році рівень активності сільського населення помітно зріс до 56,2% і в наступні роки стабілізувався на середньому рівні близько 63 відсотків.

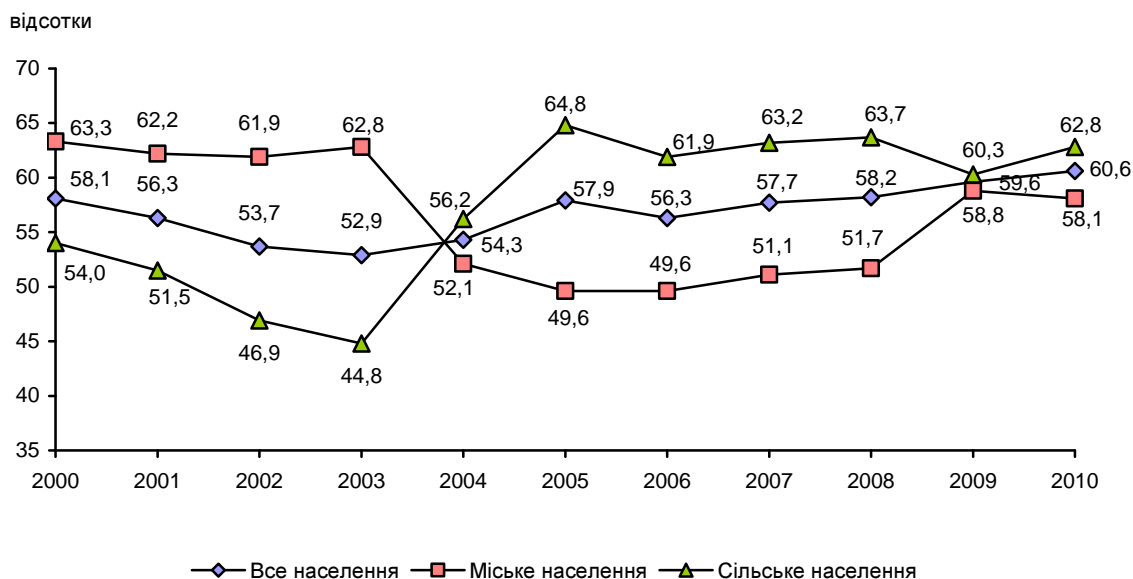


Рис. 1. Динаміка питомої ваги економічно активного населення Тернопільської області
 (розраховано авторами за літературними джерелами [5; 6])

Варто відзначити, що всі наступні роки після 2003 року показники економічної активності сільського населення були вже вищими від аналогічних серед міського населення, причому у 2005-2008 рр. суттєво – на 12-15 відсоткових пункти. В 2010 році розрив між показниками економічної активності сільського і міського населення помітно скоротився з 12 до 4,7 відсоткових пункти, що стало результатом зниження на 0,9 пункти активності сільського і зростання на 6,4 пункти активності міського населення.

Виділяючи вищу економічну активність сільського населення регіону порівняно з міським, не можна не звернути увагу на якісний склад названої категорії населення за освітою. Тут ситуація значно гірша (табл. 2).

Таблиця 2

Економічно активне сільське населення Тернопільської області за рівнем освіти

Показники	Міські поселення				Сільські поселення			
	тис. осіб		в % до підсумку		тис. осіб		в % до підсумку	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Економічно активне населення у віці 15-70 років:	215,3	212,5	100	100	260,6	269,6	100	100
в т.ч. мають освіту:								
повну вищу	75,1	74,1	34,9	34,9	24,5	26,4	9,4	9,7
базову вищу	5,8	6,3	2,8	2,9	5,5	5,0	2,1	1,8
неповну вищу	45,2	46,1	21,0	21,7	40,9	37,6	15,7	13,9
повну загальну середню	62,9	66,2	29,2	31,1	126,4	143,3	48,5	53,1
базову загальну середню	25,8	19,1	12,0	8,9	56,5	51,9	21,7	19,2
початкову загальну середню або не мають освіти	0,4	0,7	0,2	0,5	6,8	5,4	2,6	2,3

Розраховано авторами за літературними джерелами [5; 6]

Так, у 2010 р. лише 11,5% економічно активного сільського населення мали вищу освіту (для прикладу міське населення – 37,8%). Переважна більшість економічно активних жителів сільської місцевості – 72,3% – мають тільки повну і базову середню освіту, тоді як у міських поселеннях – 40,0%. Крім цього, на селі 2,3 відсотки активного населення має лише початкову освіту (в місті – 0,5%).

Поглиблений аналіз чисельності зайнятого населення та рівня зайнятості засвідчує, що як і у випадку з економічною активністю сільського населення його зайнятість в динаміці теж можна умовно розділити на два періоди (табл. 3).

Перший – з 2000 по 2003 рік включно – характеризується щорічним скороченням чисельності зайнятого сільського населення і зниженням його питомої ваги, зниженням показника рівня зайнятості,

зростанням величини розриву показників рівня зайнятості не тільки в порівнянні з міським населенням, але й з усім зайнятим населенням у віці 15-70 років.

Таблиця 3

Порівняльна динаміка показників зайнятості сільського населення Тернопільської області

Роки	Все населення			Міське населення			Сільське населення				Рівень зайнятості до, +(-) п.п.	
	зайняте населення у віці 15-70 р., тис. осіб	рівень зайнятості, %	зайнятих в 2010 р. в % до кожного року	зайняте населення у віці 15-70 р., тис. осіб	рівень зайнятості, %	зайнятих в 2010 р. в % до кожного року	зайняте населення у віці 15-70 р., тис. осіб	рівень зайнятості, %	зайнятих в 2009 р. в % до кожного року	питома вага зайнятих до всього зайнятого населення	Рівень зайнятості до, +(-) п.п.	
											всього зайнятого населення	зайнятого міського населення
2000	409,4	50,1	105,3	189,6	52,0	95,5	219,8	48,6	113,9	53,7	-1,5	-3,4
2001	380,3	46,6	113,4	184,3	50,4	98,2	196,0	43,5	127,7	51,5	-3,1	-6,9
2002	379,7	46,6	113,6	188,9	51,5	95,8	190,8	42,6	131,2	50,3	-4,0	-8,9
2003	374,1	46,0	115,3	201,7	54,8	89,7	172,4	38,8	145,2	46,1	-7,2	-16,0
2004	387,7	47,8	111,2	169,6	46,0	106,7	218,1	49,4	114,8	56,3	+1,6	+3,4
2005	425,1	52,6	101,4	164,8	44,9	109,8	260,3	59,1	96,2	61,2	+6,5	+14,2
2006	411,7	51,1	104,7	164,9	44,9	109,8	246,8	56,3	101,4	59,9	+5,2	+11,4
2007	423,5	52,7	101,8	171,6	46,8	105,5	251,9	57,7	99,4	59,5	+5,0	+10,9
2008	424,9	53,1	101,5	174,3	47,6	103,8	250,6	57,7	99,8	59,0	+4,6	+10,1
2009	422,1	52,9	102,2	178,4	48,8	101,5	243,7	56,4	102,7	57,7	+3,5	+7,6
2010	431,3	54,2	-	181,0	49,5	-	250,3	58,3	-	58,0	+4,1	+8,5

Розраховано авторами за літературними джерелами [5; 6]

Однак вже з 2004 року ситуація з індикаторами зайнятості різко змінюється на протилежну. Лише за 2004 рік чисельність зайнятого сільського населення зросла на 26,5 відсотки, тобто рівень зайнятості підвищився з 38,8% у 2003 р. до 49,4% у 2004 р. В наступні роки рівень зайнятості стабілізувався на величині 56-59 відсотків. Показник питомої ваги зайнятого сільського населення до всієї чисельності зайнятого населення регіону три роки залишався на рівні 59%. Розрив у рівнях зайнятості сільського і міського населення залишався високим на користь сільського – 10-14 відсоткових пункти, хоча щорічно скорочувався, особливо помітно у 2009-2010 рр. При цьому, рівень зайнятості населення сільської місцевості, починаючи з 2005 року, залишаючись високим, все ж щорічно повільно знижується, що свідчить про виникнення негативних тенденцій.

Якщо розглядати в динаміці зайнятість власне в сільському господарстві у порівнянні із зайнятстю в інших галузях народного господарства регіону, то відразу помітно, що, починаючи з 2000 року питома вага зайнятого населення регіону в сільському господарстві спочатку три роки знижувалася (з 32,5 до 27,5 %), потім ще три роки щорічно зростала (до 34,6 % в 2005 році) і останніх п'ять років знову повільно знижувалася аж до 27,5 відсотків у 2010 році (табл. 4).

В цілому ж в 2010 році порівняно з 2000 питома вага зайнятого населення регіону у сільському господарстві скоротилася на 5,0 відсоткових пунктів. Це найсуттєвіше скорочення порівняно з усіма іншими галузями регіону, окрім промисловості (6,0%).

Варто зазначити, що за аналогічний період незначно скоротилася чисельність зайнятих в охороні здоров'я і соціальному захисті (0,8%), транспорті і зв'язку (0,1%). В усіх інших сферах діяльності спостерігається незначне зростання питомої ваги (0,1–1,7 в.п.). На цьому фоні помітно виділяється зростання зайнятості в ресторанах і готелях – на 6,2%, де зосередилось понад 20% від усього зайнятого населення. Цей показник навіть більший ніж у промисловості (10,3%) і наближається до показника у сільському господарстві (27,5%).

Такий стан речей у сільському ринку праці, за висновками В.В. Вітвіцького та О.М. Могильного, пояснюється наступними його особливостями:

- низька еластичність створення альтернативних робочих місць внаслідок моноструктури виробництва і вузької спеціалізації працівників галузі;
- недостатня мобільність трудових та інших ресурсів аграрного виробництва, що пов'язано з сільським укладом життя;
- наявність у власності особистих селянських господарств землі і майна;
- сезонність виробництва;

- непрестижність професій аграрного профілю серед молоді та ін. [3].

Таблиця 4

Динаміка питомої ваги зайнятих в сільському господарстві та інших сферах діяльності до всього зайнятого населення Тернопільської області

(відсотків)

Роки	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство	Промисловість	Будівництво	Транспорт і зв'язок	Ресторани і готелі	Фінансові установи	Освіта	Охорона здоров'я і соц. допомога.	Комунальні та інші послуги	Державне управління
2000	32,5	16,3	3,6	5,3	13,9	0,7	10,0	8,4	3,3	3,8
2001	28,3	16,9	3,8	5,5	14,1	0,7	11,4	8,5	3,8	4,5
2002	27,5	16,0	3,6	6,0	15,2	0,7	11,7	8,5	3,7	4,5
2003	28,2	15,2	3,1	5,6	15,3	0,7	12,1	8,6	3,6	5,2
2004	31,9	13,3	3,5	5,2	14,1	0,7	11,6	8,2	3,9	5,0
2005	34,6	12,0	3,6	4,8	14,6	0,8	11,1	7,1	4,3	4,9
2006	30,6	12,1	4,1	5,1	15,4	0,9	11,6	7,5	4,4	5,4
2007	28,2	12,6	4,2	5,5	16,8	1,2	11,1	7,4	4,6	5,2
2008	26,6	12,0	4,2	5,5	18,3	1,4	11,2	7,3	4,6	5,4
2009	26,3	10,9	4,1	5,4	20,1	1,1	11,0	7,1	4,5	5,8
2010	27,5	10,3	3,8	5,2	20,1	1,0	10,4	7,6	4,7	5,5
2010 р. до 2000 р., +,-	-5,0	-6,0	+0,2	-0,1	+6,2	+0,3	+0,4	-0,8	+1,4	+1,7

Розраховано авторами за літературними джерелами [5; 6]

Продовжуючи розглядати проблеми розвитку зайнятості в сільських територіях, варто засвідчити ще одну вкрай негативну тенденцію (табл. 5). Загалом виглядає все добре: у важливій бюджетоутворюючій галузі регіону зайнято найбільше – понад 27,5% або 118,8 тис. чол. населення. Але серед них тільки 16,5 тис. чол. або 13,8% – наймані працівники. Решта 102,3 тис. чол. – це переважно самозайняті громадяни в особистому селянському господарстві. На наше переконання, це означає, що майже 87 відсотків зайнятого в галузі населення насправді рятується в ОСГ від неминучого безробіття та намагається просто вижити. А враховуючи те, що такі господарства – це, як правило, виключно трудомістке, низькопродуктивне і малоприбуткове виробництво, то це дає підстави стверджувати, що 102,3 тис. осіб трудових ресурсів села використовуються вкрай неефективно.

Таблиця 5

Порівняльна динаміка чисельності найманих працівників в сільському господарстві Тернопільської області

Роки	Зайняте населення в усіх сферах			Зайняте населення в сільському господарстві і суміжних галузях				
	всього, тис. осіб	в т.ч. найманих		всього, тис. осіб	в т.ч. найманих			
		тис. осіб	%		тис. осіб	%	% до всіх найманих	% найманих в 2010 р. до попередніх років
2000	409,4	330,5	80,7	133,1	106,6	80,1	32,3	32,3
2001	380,3	317,4	83,5	107,5	86,2	80,2	27,2	27,2
2002	379,7	289,5	76,2	104,4	64,3	62,2	22,4	22,2
2003	374,1	260,7	69,7	105,5	47,8	45,3	18,3	30,5
2004	387,7	252,0	65,0	123,6	44,7	36,2	17,7	38,1
2005	425,1	249,2	58,6	147,2	38,0	25,8	15,2	43,4
2006	411,7	256,7	62,4	126,2	36,7	29,1	14,3	44,9
2007	423,5	250,0	59,0	119,5	28,5	23,8	11,4	57,8
2008	424,9	245,3	57,7	113,0	21,3	18,8	8,7	77,5
2009	422,1	223,3	52,9	111,2	17,6	15,8	7,9	93,8
2010	431,3	217,8	50,5	118,8	16,5	13,8	7,6	-

Розраховано авторами за літературними джерелами [5; 6]

Зроблені висновки можна аргументувати ще й наступним. Якщо зайняті в сільському господарстві працівники становлять 27,5% зайнятих в усіх галузях народного господарства Тернопільщини, то наймені в цій сфері діяльності займають питому вагу лише 7,6% до чисельності усіх найманих працівників регіону. Розглядаючи найману зайнятість в динаміці, виявлено стрімку щорічну тенденцію її скорочення період 2000-2010 рр. З 2000 року чисельність найманих працівників у сільському господарстві скоротилася у 6,5 разів, а їх питома вага до працюючих у галузі знизилася на 66,3%, або з 80,1% до 13,8%. Крім цього, по відношенню до всіх найманих в регіоні, питома вага найманих працівників в сільському господарстві знизилася з 32,3% до 7,6%.

З прикрістю також доводиться констатувати, що серед усіх галузей регіону за вказаний період найбільше зниження чисельності найманих працівників відбулося власне в сільському господарстві (рис. 2).

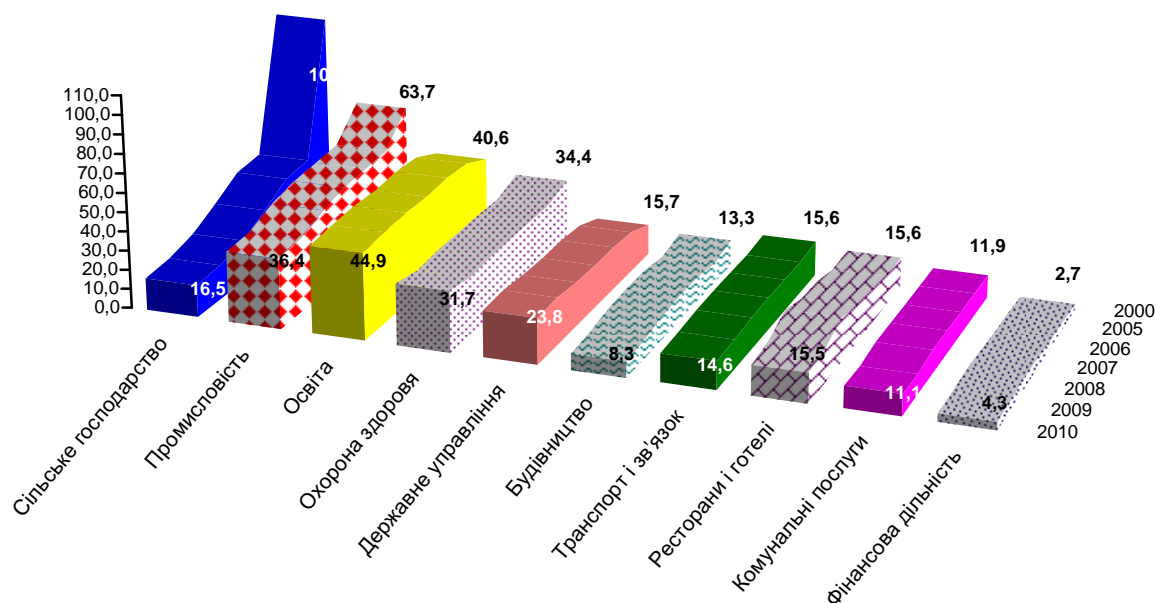


Рис. 2. Чисельність найманих працівників в сферах діяльності Тернопільської області

(розраховано авторами за літературними джерелами [5; 6])

Для порівняння: до рівня 2000 року в сільському господарстві залишилося тільки 15,5% найманих працівників, тоді як в промисловості – 57,1%, будівництві – 65,9%, транспорті і зв'язку – 80,6%, охороні здоров'я – трохи більше 92%, у наданні послуг – 93,3%, ресторанах і готелях – 99,3%. В 1,1 рази стало більше найманих працівників в освіті, в 1,5 рази – в державному управлінні і найбільше – в 1,6 рази – у фінансових установах.

Певні особливості зайнятості сільського населення, її деструктуризацію можна помітити, порівнявши структуру зайнятості сільського і міського населення за віковими групами (табл. 6). У віковому сенсі варто зазначити, що за рівнем зайнятості у сільських територіях порівняно з міськими поселеннями найбільше виділяються групи у віці 15-24 та 60-70 років, тобто крайні категорії – дуже молоді та літні люди. Це і зрозуміло, адже саме вони переважають в особистому селянському господарстві через відсутність найбільш працездатного сільського населення, яке, як правило, на заробітках закордоном та у великих містах.

До причин такого становища можна віднести: занепад сільської соціальної інфраструктури, відсутність робочих місць, елементарних культурно-побутових умов життя селян, низький розвиток сільських територій, недостатні умови для розвитку підприємництва на селі тощо [10].

Не випадково рівень зайнятості працюючих на селі у віці 30-34 роки нижчий, ніж у міських поселеннях.

Порівнявши питому вагу вікових груп зайнятих, знову ж таки констатуємо, що лише наймолодша і найстарша вікові категорії (групи) працюючих на селі переважають аналогічні категорії міста відповідно на 4,4 та 5,7 відсоткових пункти. Вважаємо, що це є також аргументом на користь твердження про міграційний характер зайнятості економічно активного сільського населення. На селі 39,6 % жителів старшого віку (60-70 років) зайняті на виробництві (проти 21,1 в міських поселеннях), що також є якісною характеристикою зайнятих трудових ресурсів села.

Для розширення проведеного аналізу зайнятості сільського населення Тернопільщини, порівняємо її індикатори в динаміці із показниками сусідніх областей та показниками по Україні (табл. 7). Незважаючи на те, що зайнятість сільського населення в Тернопільській області зростала

порівняно з 2000 роком швидшими темпами, ніж по Україні, рівень зайнятості в регіоні все ж залишається на 4,4 відсоткових пункти нижчим, ніж по країні. А серед сусідніх областей він традиційно менший лише на Івано-Франківщині.

Таблиця 6

Рівень зайнятості сільського населення Тернопільської області

Показники	Сільське населення						Міське населення						Рівень зайнятості сільського населення до міського населення, %	
	зайнятих за групами, тис. чол.		питома вага груп, %		рівень зайнятості за групами, %		зайнятих за групами, тис. чол.		питома вага груп, %		рівень зайнятості за групами, %			
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Населення у віці 15-70 років, зайняте економічною діяльністю	243,7	250,3	100,0	100,0	56,4	58,3	178,4	181,0	100,0	100	48,8	49,5	+7,6	+8,8
в т.ч. за віковими групами:														
15-24	35,0	36,4	14,4	14,5	39,9	41,7	19,8	18,3	11,1	10,1	25,1	25,0	+14,8	+16,7
25-29	22,7	24,8	9,3	9,9	57,5	63,5	24,6	26,6	13,8	14,7	56,0	56,5	+1,5	+7,0
30-34	28,1	30,0	11,5	11,9	69,2	74,2	25,0	23,1	14,0	12,7	70,3	63,4	-1,1	+10,8
35-39	32,3	29,8	13,3	11,9	76,2	71,0	22,9	23,6	12,8	13,0	70,3	71,5	+5,9	-0,5
40-49	60,6	58,0	24,9	23,2	70,6	68,4	45,2	45,2	25,3	24,9	64,6	66,5	+6,0	+1,9
50-59	41,6	46,8	17,1	18,7	58,3	64,9	33,6	36,8	18,8	20,3	51,4	55,2	+6,9	+9,7
60-70	23,4	24,5	9,6	9,8	36,1	38,5	7,3	7,4	4,1	4,1	18,3	17,8	+17,8	+20,7
Працездатного віку	212,7	218,4	87,3	87,3	60,9	62,6	167,1	168,7	93,7	93,2	53,9	54,8	+7,0	+7,8
Старше працездатного віку	31,0	31,9	12,7	12,7	37,5	39,6	11,3	12,3	6,3	6,8	20,2	21,1	+17,3	+18,5

Розраховано авторами за літературними джерелами [5; 6]

Таблиця 7

Рівень зайнятості сільського населення Тернопільської області у віці 15-70 років в порівнянні з іншими областями України

(відсотків)

Регіон	Рік				2010 до 2000, %
	2000	2005	2009	2010	
Волинська	81,3	63,3	66,1	65,2	80,2
Івано-Франківська	59,9	51,4	54,2	54,7	91,3
Львівська	60,5	58,5	64,0	63,4	104,8
Рівненська	51,9	53,9	55,8	64,6	124,5
Тернопільська	48,6	59,1	56,4	58,3	119,9
Хмельницька	56,0	62,0	64,4	64,6	115,3
Чернівецька	39,7	60,6	74,5	74,0	186,4
По Україні	57,3	60,5	62,2	62,7	109,4

Розраховано авторами за літературними джерелами [5; 6]

Отже, проведений аналіз засвідчує загалом вищу економічну активність і зайнятість сільського населення порівняно з міським. На це вказують і узагальнюючі характеристики (рис. 3). На жаль, характер зайнятості (переважно як самопорятунком в особистому селянському господарстві) та величезний рівень прихованого безробіття (все у тому ж таки ОСГ) вказують на непродуктивне використання людського потенціалу сільських територій. У свою чергу, таке становище трудових ресурсів на селі негативно позначається на демографічній ситуації, що ще раз підтверджує наші висновки – зайнятість і демографія перебувають у діалектичному взаємозв'язку.

Оцінивши рівні зайнятості трудового потенціалу на селі, як показник залучення його у виробництво, наступним кроком закономірно має стати розгляд ефективності використання зайнятих трудових ресурсів. Найбільш адекватним для цього показником є показник продуктивності праці.

Як зазначає В.С. Дієсперов, продуктивність праці – найголовніший критерій ефективності, характеристика діяльності як підприємств, так і господарств населення, яка здійснюється з орієнтацією на одержання доходів у тій чи іншій формі, що в кінцевому результаті створює матеріальну основу для корінних соціально-економічних змін. Однак про нього останнім часом забувають, а то й ігнорують його [4, с. 155-156].

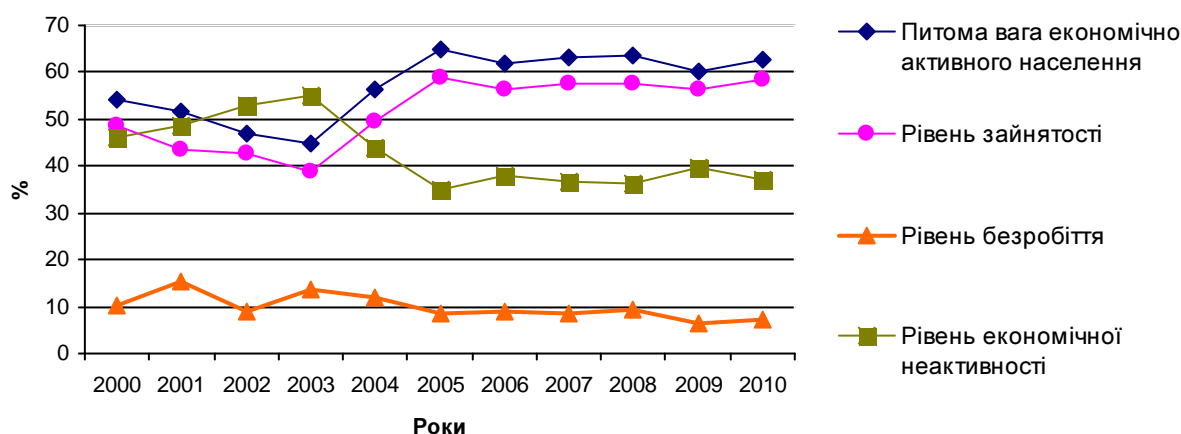


Рис. 3. Рівні економічної активності, неактивності, зайнятості та безробіття сільського населення Тернопільської області віком 15-70 років

(розраховано авторами за літературними джерелами [5; 6])

Розглянемо динаміку продуктивності праці в сільському господарстві в розрізі його галузей та категорій господарств (табл. 8).

Таблиця 8

Продуктивність праці в сільському господарстві Тернопільської області¹

(у порівнянних цінах 2005р.; грн.)

Показники	1990	2005	2007	2008	2009	2010	2010 в % до:	
							1990	2005
Виробництво валової с.-г. продукції на 1 зайнятого в с.-г. виробництві:								
в усіх категоріях господарств	4129	2394	2720	2787	2846	2707	65,6	113,1
в сільськогосподарських підприємствах	21313	25608	43172	59710	69320	65421	307,0	255,5
в т.ч. продукції:								
рослинництва	19989	26306	43848	62265	71199	64366	322,0	244,7
тваринництва	23338	23042	40294	47775	60474	70254	301,0	304,9

Примітка

¹ Розрахована як частка від ділення обсягу валової продукції в порівнянних цінах 2005р. на середньооблікову кількість працівників, в розрізі всіх категорій господарств і сільськогосподарських підприємств.

Розраховано авторами за літературними джерелами [11]

Аналіз продуктивності праці в сільськогосподарському виробництві Тернопільщини в динаміці засвідчує, що порівняно з 1990 роком вона суттєво, більш як у 3 рази, виросла лише в сільськогосподарських підприємствах, що закономірно. Адже технічний парк більшості підприємств значно оновився та став технологічно продуктивнішим, до того ж виробництво сконцентрувалося на малотрудомістких галузях, що вигідно великим товаровиробникам.

Разом з тим, продуктивність праці в усіх категоріях сільськогосподарських товаровиробників не тільки не зросла за означений період, а навіть знизилася на 34,4%. Це остаточно підтвердило наше припущення, висловлене при розгляді зайнятості сільського населення, що в особистому селянському господарстві, де рятується від безробіття значна чисельність сільських жителів, продуктивність праці різко знизилася. Адже виробництво тут зросло незначно, а чисельність зайнятих – в рази. Тому-то і маємо такий важкий стан із продуктивністю праці на селі. Трудовий потенціал в цілому використовується там вкрай непродуктивно. В останні роки (після 2005 року і дотепер) співвідношення дещо змінилося, але не набагато – особисте селянське господарство залишається місцем вкрай неефективного використання трудового потенціалу.

Цікаві тенденції з використанням трудових ресурсів спостерігаються в сільськогосподарських підприємствах в розрізі основних галузей. Так, порівнюючи з 1990 роком, продуктивність праці зростала швидше в рослинництві – в 3,2 рази проти трьохкратного зростання у тваринництві. Але в останні роки тенденція змінилася на протилежну: порівнюючи з 2005 роком, продуктивність праці в

тваринництві знову зросла у 3 рази, тоді як у рослинництві – вже тільки у 2,4 рази. Пояснюється усе просто: технічне переозброєння рослинництва відбулося раніше, коли масове тваринництво залишалося зруйнованим. Зараз розпочався процес його дуже повільного відновлення, але уже на новій технічній базі (тваринницьких комплексах).

Вказані нами параметри розбалансованого розвитку аграрної сфери є важливим чинником соціальних проблем сільського населення, зокрема зайнятості, що виникли на сьогоднішній час.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, для подолання проблем формування трудового потенціалу на селі необхідно розробити і реалізувати комплексну програму сталого розвитку сільських територій, де серед основних напрямів було б відображено забезпечення ефективної зайнятості:

- створення сприятливих умов для удосконалення організаційно-правових засад аграрного виробництва та забезпечення ефективного функціонування суб'єктів різних форми господарювання, в тому числі малого підприємництва на селі.
- забезпечення остаточного переходу в АПК від повної до ефективної зайнятості, вирішивши питання розвитку несільськогосподарської зайнятості сільського населення;
- впровадження механізму підвищення привабливості трудової діяльності, забезпечення покращених її умов в аграрній сфері;
- збереження і поліпшення здоров'я сільського населення шляхом реалізації спеціальних програм щодо оздоровлення населення з урахуванням територіально-просторової доступності селян до медичних закладів;
- розвиток соціальної інфраструктури з метою задоволення житлово-комунальних, побутових, медичних, культурно-освітніх та інших потреб сільського населення.

Бібліографічний список

1. Богуш Л.Г. Використання потенціалу людських ресурсів у забезпеченні сталого розвитку сільських територій / Л.Г. Богуш // Вісник національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. – 2009. – № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до док.: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Chem_Biol/Vkhnau/Ekon/2009_11/pdf/11_06.pdf
2. Величко О.В. Перспективи зайнятості населення сільських територій / О.В. Величко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2011. – Вип. 163. Ч. 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до док.: http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/nvnu_eamb/2011_163_2/11vov.pdf
3. Вітвіцький В.В. Сільський ринок праці – нові ризики та шляхи їх подолання / В.В. Вітвіцький, О.М. Могильний // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2009. – № 13. – С. 32-40.
4. Дієсперов В.С. Сталий сільський розвиток : проблеми становлення : монографія / В.С. Дієсперов. К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 216 с.
5. Економічна активність населення Тернопільської області в 2009 році. Статистичний збірник / за ред. Н.С. Дідуник. – Тернопіль : Тернопільське ГУС, 2010. – 208 с.
6. Економічна активність населення Тернопільської області в 2010 році. Статистичний збірник / за ред. Н.С. Дідуник. – Тернопіль : Тернопільське ГУС, 2011. – 212 с.
7. Лібанова Е.М. Тиск на ринок праці в Україні : вимірювання та аналіз / Е.М. Лібанова // Україна : аспекти праці. 2002. – № 5. – С. 3-12.
8. Новікова Н.Л. Організаційно-економічні умови соціального відродження села : монографія / Н.Л. Новікова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. - 186 с.
9. Онікієнко В. В. Пріоритети соціалізації ринку праці в умовах ринкової стабілізації та глобалізації національної економіки України / В. В. Онікієнко // Демографія та соц. економіка. – 2006. – № 2. - С. 101-114.
10. Решитько Т.В. Проблеми розвитку сільських територій та зайнятості мешканців села / Т.В. Решитько // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до док.: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2009_15/stat_09/19.pdf
11. Сільське господарство Тернопільської області за 2010 рік. Статистичний збірник / за ред. Т.М. Гришук. – Тернопіль : Тернопільське ГУС, 2011. – 215 с.
12. Якуба К.І. Життєвий і трудовий потенціал сільського населення України : теорія, методологія, практика / К.І. Якуба. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 358 с.

Анотація

У статті розглянуто основні тенденції економічної активності та трудової зайнятості сільського населення, визначено економічні та соціальні індикатори розвитку зайнятого населення

в аграрному виробництві, обґрунтовано напрями забезпечення ефективності зайнятості населення на регіональному рівні.

Ключові слова: сільське населення, зайнятість, економічна активність, безробіття, трудовий потенціал, продуктивність праці, соціальна сфера, регіон

Аннотация

В статье рассмотрены основные тенденции экономической активности и трудовой занятости сельского населения, определены экономические и социальные индикаторы развития занятого населения в аграрном производстве, обоснованы направления обеспечения эффективности занятости населения на региональном уровне.

Ключевые слова: сельское население, занятость, экономическая активность, безработица, трудовой потенциал, производительность труда, социальная сфера, регион

Annotation

The article reviews the main trends in economic activity and employment of rural population, economic and social indicators of the employed population in agricultural production, grounded ways of ensuring effective employment at regional level.

Key words: rural population, employment, economic activity, unemployment, labor potential, productivity, social sphere, region

УДК 332.1:658.8

Буднікевич І.М.,
к.е.н., доц, зав. кафедри маркетингу,
докторант Інституту регіональних
досліджень НАН України(м Львів),
Філіпчук Н.В.,
к.е.н., доц.
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ ЧИННИКІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА МІСТА

Постановка проблеми. Актуальність дослідження чинників зовнішнього середовища міста визначається необхідністю налагодження партнерства органів місцевої влади з цільовими аудиторіями, враховуючи глобальні, загальнонаціональні та регіональні процеси. Органи місцевої влади міста не можуть прямо впливати на чинники зовнішнього маркетингового середовища, їх завдання полягає у вивченні, ідентифікації, аналізі та прогнозуванні стану та розвитку чинників, а також інформуванні наступних рівнів владної ієрархії про стан внутрішнього маркетингового середовища, розробку пропозицій щодо зміни чинників зовнішнього маркетингового середовища. Аналіз чинників зовнішнього середовища дозволяє оцінити: можливі загрози розвитку міста, у тому числі з урахуванням ступеня їх впливу та можливості реакції на них; позитивні та негативні зовнішні тенденції для певної моделі стратегічного розвитку міста, розробки соціально-економічних та управлінських стратегій; питання доцільності розвитку тих чи інших галузей економіки міста, у тому числі сфери послуг, індустрії розваг, галузей креативної економіки; питання доцільності залучення інвестицій та кредитів на розвиток інфраструктури міста, нових видів послуг, нових секторів економіки; питання економічної, екологічної, соціальної, інноваційної, інформаційної безпеки регіону та стабілізації тощо. Кожен із чинників має свій ступінь впливу на розвиток міста, а також свої кількісні показники, завдяки яким можна встановити причинно-наслідкові зв'язки цього впливу на елементи внутрішнього середовища міста та визначити набір інструментів, які необхідно застосовувати для розробки та реалізації стратегій розвитку міста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У свій час академік М. Долішній та професор С. Злупко [3] цілком слушно порушували питання про необхідність створення нової науки – регіонології, яка прийме на себе узагальнення та оцінку процесів, що відбуваються в регіоналістиці, систематизує, класифікує, узагальнює чинники територіального розвитку, розкриє змістовну суть змін у функціях, методах, технологіях (у тому числі маркетингових) територіального управління в сучасних

умовах. Сьогодні цю ідею слідом за вченими львівської школи регіональної економіки (В. Кравцівим, Л. Шевчук, П. Беленьким, І. Сторонянською, Л. Семів, Н. Мікулою, С. Вовканичем [2]), професорами В. Євдокименко [4], В. Мікловдою, М. Паламарчуком, Я. Верменичем підтримуємо і ми [1]. Вчені солідарні у своїй позиції стосовно того, що кожен із чинників має свою міру впливу на розвиток міста, а також свої кількісні показники, завдяки яким можна встановити причинно-наслідкові зв'язки цього впливу на елементи внутрішнього середовища міста та визначити набір інструментів, які необхідно застосовувати для розробки та реалізації стратегій розвитку міста.

В той же час, досить мало адресних досліджень спрямованих на виявлення впливу окремих чинників макросередовища (міжнародних, соціально-економічних, демографічних, соціально-культурних, політичних, природно-географічних, екологічних тощо) на розвиток міста. Важливість соціально-демографічних чинників визначає необхідність у вивченні, ідентифікації, аналізі та прогнозуванні їх стану та розвитку для подальшої розробки стратегій міського розвитку та адекватного позиціонування міста.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу соціально-демографічних чинників макросередовища муніципального маркетингу, які створюють загальні умови формування та розвитку територій – міста, регіону, країни; окреслення впливу показників якості життя в місті на особисті стратегії дійсних та потенційних жителів, як цільових аудиторій маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-демографічні чинники зовнішнього середовища представлені наступними показниками впливу на міський розвиток: динаміка чисельності та приросту населення, рівень урбанізації, міграція населення, віковий склад населення, рівень народжуваності та смертності, статевий склад населення, сімейний стан населення. В деякій мірі органи муніципального управління мають можливість управляти впливом даних чинників, послаблювати чи посилювати їх вплив за допомогою обраних стратегій реагування. Зокрема, повною мірою це стосується муніципального маркетингу в сфері залучення іногороднього населення та населення приміських територій, надання пільг молодим сім'ям, розробки та реалізації муніципальних програм, пов'язаних з охороною здоров'я, пропагандою здорового способу життя тощо. У той же час некерованими є загальнонаціональні тенденції, які дуже важко, а подекуди й неможливо подолати на муніципальному рівні. До них, в першу чергу, необхідно віднести такі ризики, як старіння населення, відтік молодих та кваліфікованих кадрів, низький рівень народжуваності чи високий рівень смертності в країні та регіоні. Тому вплив муніципального управління на дію соціально-демографічних чинників є ще більш обмеженим, якщо порівнювати із впливом чинників соціально-економічного характеру.

За уточненими даними відділу народонаселення Секретаріату ООН, прогнози для України стосовно чисельності та вікової структури населення є невтішними: країна входить у десятку країн-аутсайдерів за приростом населення за прогнозом на 2050 р. серед 192 країн; відповідно до найближчого прогнозу (на 2020 р.) чисельність складе 43,047 млн. осіб, 2050 р. – 36,074 млн. осіб, 2100 р. – млн. осіб; відсоток осіб у віці від 15 до 49 років знизиться з 14% до 9,4%, відсоток жінок у віці 15-49 років знизиться з 47,6% до 43,5 % [10]. Зменшення чисельного складу сімей, зростання середньої тривалості життя, стрімке старіння населення принципово впливає на структуру витрат місцевих бюджетів через зростання потреб у довготерміновому медичному обслуговуванні. В публіцистиці навіть з'явився термін «Революція тих, що сивіють».

Іншим демографічним чинником є міграційні процеси, їх активізація, зниження або зміна структури. Міжнародне дослідження залученості персоналу, здійснене німецькою транснаціональною дослідницькою групою «GfK» [6; 9] дає можливість постежити за деякими тенденціями світових міграційних процесів. За даними «GfK», у світі кожен четвертий працюючий готовий виїхати в іншу країну заради кращої роботи, кожен четвертий планує змінити роботу протягом 12 місяців, 57% мексиканців, 21% американців, 20% канадців, 29% росіян поїдуть в іншу країну, якщо їм запропонують кращу роботу (дані компанії GfK по Україні за цим показником не наведені, але за даними Інституту соціології НАН України у 2010 р. 19,6% українців є потенційним мігрантами й хотіли б виїхати зі свого населеного пункту), 17% українців активно шукають нову роботу, що є достатньо низьким показником у порівнянні з іншими країнами та свідчить про пасивний характер соціальних стратегій пристосування. Як показали результати опитування, країни, які ще не оговталися від фінансово-економічної кризи, можуть залишитися без робочої сили, оскільки більше чверті працівників заявляють, що готові переїхати в іншу країну заради хорошої роботи. Це питання було порушене в 17 з 29 країн, охоплених міжнародним дослідженням GfK, і 27% опитаних відповіли, що готові емігрувати заради роботи. Саме молоді, кваліфіковані співробітники найчастіше відчують таке бажання до зміни робочих місць: 2/5 (41%) працівників у віці 18-29 років визнали, що готові змінити країну проживання заради гарної роботи; серед працівників з вищою освітою третина (32%) готових переїхати, а серед володарів наукового ступеня – 37%. Для порівняння, серед працівників із середньою освітою таких тільки 22%. Протягом року загостриться ризик «витоку мізків», і це створить значні проблеми для компаній і країн, які прагнуть до відновлення після кризи. Критично важливо, що третина працівників, задіяних у сфері науково-дослідних робіт, готова переїхати за кордон. За прогнозами аналітиків Міжнародної Організації Праці (МОП), за 2009-2010 роки Україну покинуло на

5 % менше науковців, ніж за 2008 рік, але в 2011 році ця цифра може збільшитися до 8 % [5]. За наступні 5-10 років країни СНД можуть втратити 30-40 % талановитих студентів, лише 2010 року з країн СНД за кордон за програмами грантів та стипендій виїхало на третину більше студентів та аспірантів, ніж у попередні роки (бюджет США на 2011 р. передбачає виділення 11 мільярдів доларів для студентів, зацікавлених продовжувати працювати в країні).

Таким чином, ринок праці в багатьох країнах став більш глобалізованим та мінливим. Експерти компанії GfK зазначають, що для багатьох працівників сьогодні змінити країну проживання не страшніше, ніж змінити роботодавця. Компаніям та населеним пунктам, які хочуть наймати, залучати та утримувати найкращих працівників, потрібно змагатися не тільки із суперниками на своїх ринках і у власній країні, а й по всьому світу.

Результати дослідження компанії GfK можна уточнити даними, отриманими І. Прибитковою [7]. Результати вченої дозволили нам визначити вплив сучасних міграційних процесів на формування стратегій розвитку міст України. Серед основних тенденцій автор виділив наступні: в Україні домінують внутрішньорегіональні переміщення людей, а основним типом міграційного руху в країні залишається перерозподіл населення між сільською місцевістю та міськими поселеннями в межах свого регіону (області, територіальної автономії); географія міждержавних потоків в Україні поступово набуває рис просторової структури міграційних пересувань у країні, яка існувала ще на початку 90-х років; в Україні реєструється приріст населення за рахунок міграційного обміну з далеким зарубіжжям, а міграційна ситуація в Україні є сьогодні стабільною, країна перебуває у стані нової міграційної рівноваги, до якої вона йшла упродовж 18 років; основними причинами, які могли б спонукати українців виїхати з населеного пункту, де вони проживають, були шкідливі для здоров'я екологічні умови й бажання знайти нове місце роботи (у 2000 р. відповідно 15,4% та 18,0%, а у 2010 р. відповідно 16,7% та 19,9%), решта причин згадується набагато рідше; залежно від міграційної активності причинами повернення трудових мігрантів є: стан здоров'я, звільнення у зв'язку із завершенням контракту або дозволу на перебування в країні, низькі заробітки, непривабливість життя за кордоном, наполягання сім'ї на поверненні, намір відкрити свою справу на батьківщині, сімейні обставини.

На бажання людей жити та повернутися в конкретне місто впливає якість життя в ньому, яка характеризується показниками якості населення, якості середовища проживання, дозвілля й відпочинку (табл. 1).

Таблиця 1

Склад структурних компонент міського середовища для цільової аудиторії «населення»

Компонента	Показники потенціалу
Якість населення	стан здоров'я; рівень освіти; політична й економічна освіченість; етнічно-соціальний склад населення міста; демографічна характеристика населення (смертність, народжуваність, тривалість життя тощо); професійна структура населення; інтелектуальний потенціал; зайнятість; продуктивність праці; рівень культури.
Якість середовища проживання	природно-кліматичні умови середовища; розвиток соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство, пасажирський транспорт і зв'язок, культура, побутове обслуговування, заклади харчування); розвиток виробничої інфраструктури (торгівля, кредитно-фінансова сфера, галузь ділових послуг, що включає інформаційні, консультаційні послуги); житлові умови; рівень фінансового забезпечення (обсяг інвестицій, виконання регіонального бюджету); рівень безпеки в місті (економічна, інформаційна; наявність наркоманії та злочинності, рівень техногенної небезпеки та природних катаклізм); економічний розвиток міста; компактність міста.
Якість функціонування	якість трудової, суспільної та родинно-побутової діяльності городян та відповідні чинники (оплата праці; умови праці; наявність достатньої кількості громадського простру; підготовка кадрів; виробничий травматизм; рівень професійних захворювань; соціальні гарантії та блага; матеріально-технічна база; рівень зношеності основних засобів місцевих господарств; екологічність робочих місць; психологічний клімат серед економічно активного населення; політична, релігійна і творча активність міського населення; рівень задоволення потреби в їжі, одязі, житлі, побутовій техніці, легкових автомобілях; санітарно-гігієнічні умови проживання; умови виховання дітей тощо).
Якість дозвілля й відпочинку	розвиненість рекреаційної інфраструктури міста; інфраструктури соціально-культурних та розважальних закладів; наявність та якість рекреаційних ресурсів; наявність творчих студій та центрів дозвілля тощо.

Особливу увагу ми б хотіли звернути на такі складові якості життя, як безпека (злочинність та тероризм, інформаційна, пожежна, санітарно-епідеміологічна безпека, безпека дорожнього руху та безпека на транспорті, система захисту від природних та техногенних катастроф), доступність послуг (інформаційних, державних, медичних, освітніх, побутових, торговельних), ціна та стандарти комфортності житла, транспортна доступність, відмова від жорсткого функціонального зонування міста, компактність (розміщення муніципальних установ, історичний центр, автономні міста, локальні

підцентри) та достатній громадський простір (площі, сквери, парки, набережна, пішохідні вулиці, променади, будинки-комуні з значною кількістю громадських приміщень). Вказані характеристики стосуються не тільки населення, це є першим критерієм вибору міста для усіх цільових категорій.

Висновки з проведеного дослідження. Можливості та загрози для розвитку міст, які формуються соціально-демографічними чинниками зовнішнього середовища, необхідно враховувати при формуванні міської політики розвитку людських ресурсів, яка, використовуючи визначення Л. Семів [8], повинна представляти собою цілісну систему нормативно-правових, соціально-економічних методів, організаційних форм і заходів, спрямованих на всебічне формування і використання людських ресурсів конкретного міста в умовах економіки знань.

У табл. 2 нами узагальнені деякі можливості та загрози, що формуються соціально-демографічними чинникам, які впливають на реалізацію стратегій сталого розвитку міста.

Таблиця 2

Можливості та загрози для розвитку міст, які формують соціально-демографічні чинники зовнішнього середовища

МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ul style="list-style-type: none"> - Омолодження населення міста та осучаснення економічних та соціальних процесів у місті. - Формування концепції «Місто, дружнє для всіх» – для дітей, для студентів, населення старших вікових категорій, провінціалів. - Підвищення національної та культурної різноманітності населення міста. - Формування передумов зростання середнього класу як основи зростання міської економіки нового типу. - Створення умов для комфорту активних громадян. - Активізація гендерних процесів у місті, залучення жінок до міських проєктів та процесів міського управління. - Зростання потреби у фахівцях сервісної економіки та зміни структури спеціальностей ВНЗ міста. - Формування гармонійних взаємозв'язків та партнерської взаємодії міста та передмість. - Розвиток мережі соціальної адаптації та партнерства для різних вікових категорій з метою зниження індивідуалізації міських жителів (клуби за інтересами, міська соціальна мережа, клуби знайомств тощо). - Розвиток мережі позаурочної зайнятості для школярів та студентів. 	<ul style="list-style-type: none"> - Зниження людського потенціалу міста за рахунок перерозподілу населення між периферією та центром у межах країни та перетікання населення міста в більш комфортні міста. - Старіння населення, у тому числі висококваліфікованих кадрів, що може принципово вплинути на кадровий потенціал міста та на структуру витрат місцевого бюджету. - Орієнтація міських програм на соціально незахищені верстви населення через страх місцевих органів влади втратити стійку соціальну базу, яка пов'язана з виборчим процесом. - Розгортання міжнаціональних, міжетнічних конфліктів, конфліктів між сільським та міським населенням через міграційні процеси. - Перевантаженість міста внаслідок нерозвиненості міської соціальної інфраструктури. - Зменшення середнього класу як основи стійкого розвитку міста, області, країни. - Зниження рівня освіченості населення віком від 25 до 35 років. - Посилення тенденцій сприйняття України як постачальника дешевих освіти та робочої сили. - Зниження мотивації у працівників вітчизняних підприємств через переключення на них турботи про соціальний захист сімей, пенсіонерів, дітей емігрантів.

Реагуючи на названі проблеми, реалізуючи можливості, перетворюючи загрози у виклики, муніципальна влада повинна формувати та реалізувати достатньо складну соціально-економічну політику, шукати оригінальні комбінації методів та механізмів, реалізувати важливі флагманські проєкти, які спроможні дати імпульс економіці міста. Загальна характеристика чинників зовнішнього середовища дасть можливість зрозуміти основні закономірності їх впливу та окреслити можливості реагування територіальної громади через механізм муніципального управління, заснованого на маркетингу та партнерстві, на нових стратегіях та політиках, на міських цільових аудиторіях, які є активними учасниками громади. Необхідним є муніципальне управління, спрямоване на врахування усіх чинників, що сприяють капіталізації міста, зростанню його привабливості та конкурентоспроможності.

Бібліографічний список

1. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика : [монографія] / І. Буднікевич. – Чернівці : Чернівецький національний університет, 2012. – 648 с.
2. Вовканич С. Інноваційний розвиток України як стратегія реалізації національної ідеї / С. Вовканич, Х. Коспистянська, С. Цапок // Регіональна економіка. – 1999. – № 2. – С. 41.
3. Долішній М. І. Основи регіоналізації: Концептуальний підхід / М. І. Долішній, С. М. Злупко // Регіональна економіка. – 2003. – № 3. – С. 7-17.
4. Євдокименко В. К. Функції регіонального управління економікою: глобалізаційний вимір :

[монографія] / В. Євдокименко. – Чернівці : Прут, 2006. – С. 32-36.

5. Доповідь МОП «Гідна праця: профіль України» [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.fpsu.org.ua/images/urainienne_lr.pdf

6. Исследование GfK: Равнодушное поколение. Молодые сотрудники по всему миру не заинтересованы в работе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/corporate/2011/05/26/2949>

7. Прибиткова І. Сучасні міграційні процеси в Україні / І. Прибиткова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://novisa.com.ua/analitic/sychasni-migraciini-procesi-v-ukraini/ua>

8. Семів Л. К. Регіональна політика: людський вимір : [монографія] / Л. К. Семів. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – С. 61-62.

9. Утечка мозгов. Во всем мире лучшую работу люди ищут за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/corporate/2011/07/06/2998>

10. World Population Prospects, the 2010 Revision. Projections of Total Fertility based on Bayesian Hierarchical Model (BHM) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://esa.un.org/unpd/wpp/fertility_figures/interactive-figures_DL-functions.htm

Анотація

У статті досліджено вплив соціально-демографічних чинників макросередовища муніципального маркетингу, які створюють загальні умови формування та розвитку територій – міста, регіону, країни. Розглянуто вплив показників якості життя в місті на особисті стратегії дійсних та потенційних жителів, як цільових аудиторій маркетингу. Сформовано перелік чинників, які можуть або відкрити додаткові можливості для міста, або, навпаки, стати потенційними носіями загроз для реалізації стратегії сталого розвитку.

Ключові слова: середовище муніципального маркетингу, демографічні чинники, можливості для розвитку міста, загрози для розвитку міста, цільові аудиторії маркетингу.

Аннотация

В статье исследовано влияние социально-демографических факторов макросреды мунципального маркетинга, которые создают общие условия формирования и развития территорий - города, региона, страны. Рассмотрено влияние показателей качества жизни в городе на личные стратегии действительных и потенциальных жителей, как целевых аудиторий маркетинга. Сформирован перечень факторов, которые могут или открыть дополнительные возможности для города, или наоборот стать потенциальными носителями угроз для реализации стратегии устойчивого развития.

Ключевые слова: среда мунципального маркетинга, демографические факторы, возможности для развития города, угрозы для развития города, целевые аудитории маркетинга.

Annotation

The article investigates the influence of social and demographic factors of municipal marketing macro-environment that create general conditions for formation and development of a territory - city, region, country. It regards the influence of life quality factors in a city on personal strategies of actual and potential inhabitants as the target marketers. It forms the list of factors that can either disclose the additional possibilities for a city or, vice versa, become the potential bearers of threat for sustainable development strategy realization.

Key words: municipal; marketing environment, demographic factors, social-cultural factors, possibilities for city development, threats for city development, target marketers.

УДК 338.45:69(477.43)

Кравчук Л.М.,
к.е.н, доц. кафедри економіки підприємства,
ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва»

АНАЛІЗ СТАНУ І РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Фінансово-економічна криза 2008-2009 років відклала свій відбиток на розвиток усіх галузей економіки. Відбулося значне скорочення виробництва, падіння платоспроможного попиту за рахунок зменшення доходів населення, що негативним чином позначилося на розвитку і будівельної галузі, від якої, безперечно, залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Зокрема, відбулося значне скорочення робочих місць у будівництві, зменшення споживання продукції таких галузей економіки, що виступали постачальниками сировини, як виробництво будівельних матеріалів, металургія і металообробка, виробництво скла, деревообробна промисловість та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку і функціонуванню підприємств будівельної галузі присвячені праці таких вчених, як: Г. О. Белова [1], Н. С. Бушуєвої [2], М. М. Дьоміна, Г. І. Лаврика та ін. Проте аналіз стану і розвитку будівельної галузі, на нашу думку, залишається актуальним питанням і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати стан та перспективи розвитку будівельної галузі Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою аналізу стану будівельної галузі Хмельницької області доцільно проаналізувати індекс обсягів виконаних будівельних робіт (рис. 1).

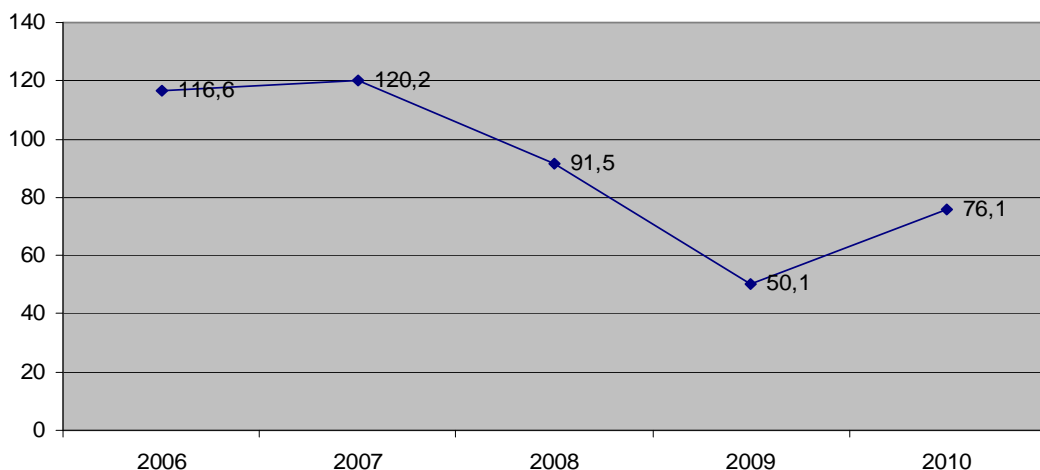


Рис. 1. – Індекс обсягів виконаних будівельних робіт Хмельницької області за 2006-2010 рр.

Джерело : побудовано на основі [3; 4]

Так, обсяги виконаних будівельних робіт за видами діяльності за 2006-2007 рр. зросли у 2006 році в порівнянні із 2005 роком на 16,6%, а в 2007 році порівняно із 2006 роком – ще на 20,2%. Проте, починаючи із 2008 року спостерігається зменшення обсягів виконаних будівельних робіт у Хмельницькій області: у 2008 році порівняно із 2007 роком на 8,5%, у 2009 році – на 49,9%, у 2010 році – ще на 23,9%. Тобто спостерігається тенденція до уповільнення спаду будівельної діяльності. Будівельними підприємствами усіх форм власності у 2010 році виконано будівельних робіт на суму 541,7 млн. грн., що на 23,9% менше, ніж у 2009 році [5].

Фінансовий результат діяльності усіх підприємств, незалежно від виду економічної діяльності, наведено в табл. 1.

Так, варто зазначити, що протягом 2006-2009 рр. відбулося різке скорочення фінансового результату підприємств: із 591407,1 млн. грн. у 2006 році до 62181,9 млн. грн. у 2008 році, тобто у 9,5 разів. В 2010 році ситуація вже покращилась та відбулося значне зростання з 62181,9 млн. грн. до 751479 млн. грн. Частка прибуткових підприємств у 2006-2007 роках збільшується з 67,5% до 69,1%, відповідно збитковими були лише 32,5% у 2006 році та 30,9% у 2007 році підприємств.

Таблиця 1

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування будівельної галузі за 2006-2010 рр.

Показник	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього					
2006	591407,1	67,5	884518,2	32,5	293111,1
2007	839522,6	69,1	1257705,3	30,9	418182,7
2008	362538,6	64,5	14382281,5	35,5	1075742,9
2009	62181,9	61,8	1081606,7	38,2	1019424,8
2010	751479,0	60,5	1509236,9	39,5	757757,9
Будівництво					
2006	42972,8	76,1	52340,1	23,9	9367,3
2007	43863,5	71,9	63879,7	28,1	20016,2
2008	18201,2	64,7	75201,4	35,3	57000,2
2009	-25224,6	55,8	32356,3	44,2	58180,9
2010	-12405,3	56,1	42408,2	43,9	54813,5

Джерело : [4]

З 2008 по 2010 роки зменшується кількість підприємств, які одержали прибуток (із 64,5% до 60,5%).

Що ж до будівництва, то збитковість діяльності прослідковується вже із 2009 року та сума збитку складає 25224,6 млн. грн., хоча у 2010 році розміри збитків зменшуються на 12819,3 млн. грн. і становлять 12405,3 млн. грн. За 2006-2008 рр. частка будівельних підприємств, які одержали прибуток, була більшою, ніж частка прибуткових підприємств за всіма видами економічної діяльності.

Кількість будівельних підприємств, які одержали прибуток, за 2006-2009 роки значно зменшується (із 76,1% до 55,8%). У 2010 році спостерігається незначне збільшення прибуткових підприємств на 0,3%.

Такі фінансові результати діяльності підприємств звичайно відобразилися на рівні рентабельності (рис. 2).

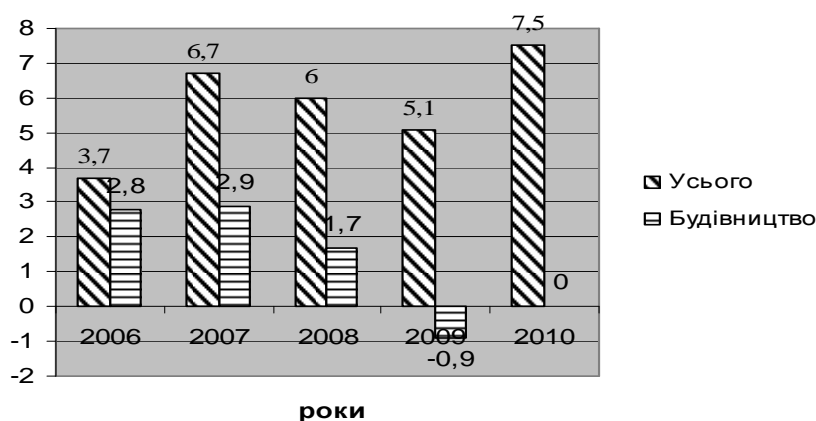


Рис. 2. Рентабельність операційної діяльності в будівництві по Хмельницькій області

Джерело : побудовано на основі [4]

Рентабельність усього за видами економічної діяльності в Хмельницькій області зростає із 3,7% у 2006 році до 7,5% у 2010 році. Що ж до рентабельності у будівництві, то її значення протягом 2009-2010 рр. свідчить про збитковість цього виду економічної діяльності.

Якщо аналізувати рентабельність операційної діяльності в будівельній галузі в Україні, то вона є нижчою, ніж по Хмельницькій області [6]. Тільки у 2006 році рентабельність операційної діяльності України була більшою на 0,3% і становила 3,1%. Протягом 2007-2008 років рентабельність операційної діяльності в будівельній галузі Хмельницької області перевищувала рентабельність операційної діяльності будівельної галузі по Україні, зокрема у 2007-2008 рр. в Хмельницькій області вона становила 2,9% та 1,7%, а по Україні у 2007 р. становила 2,6% , а у 2008 році взагалі рентабельність була від'ємною і

становила -2,7%. У 2009 році рентабельність також була від'ємною, такі показники притаманні як по Україні в цілому, так і по Хмельницькій області (-0,9%). У 2010 році ситуація в Хмельницькій області поліпшується, а по Україні в цьому році рентабельність залишається від'ємною.

Проаналізуємо капітальні інвестиції в Хмельницькій області (табл. 2).

Таблиця 2

Капітальні інвестиції в будівництво Хмельницької області, млрд. грн.

Показники	Рік					Темпи росту, %			
	2006	2007	2008	2009	2010	2007/ 2006	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009
Усього	2382,7	3642,8	5437,4	4080,5	3424,3	152,88	149,26	75,04	83,92
Капітальне будівництво	1197,0	1863,3	3012,2	2140,9	1899,9	155,66	161,66	71,07	88,74

Джерело : складено на основі [4]

З даних табл. 2 слід зробити висновки про те, що капітальні інвестиції в будівельну галузь зросли протягом 2006-2008 рр. відповідно на 52,88% і 49,26%. Лише у 2009-2010 рр. темп росту цього показника знизився і становив 75,04% та 83,92%, а це, у свою чергу, вказує на зниження рівня платоспроможного попиту. Також доцільно зауважити, що інвестиції в капітальне будівництво також зростали протягом 2006-2008 рр., зокрема на 55,66% у 2006-2007 рр. та 61,66% у 2007-2008 рр. Протягом 2009 р. спостерігається їх зниження на 28,93%, а у 2010 р. - зростання на 11,26%.

Інвестиції в основний капітал усього за видами економічної діяльності, згідно рис. 3, зростали протягом 2006-2008 рр. з 2075,1 млн. грн. до 4849 млн. грн., а у 2009 році відбулося зменшення інвестицій на 1377,6 млн. грн. і в 2010 році порівняно із 2009 роком відбулося також незначне зменшення та інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності становили 2912,1 млн. грн.

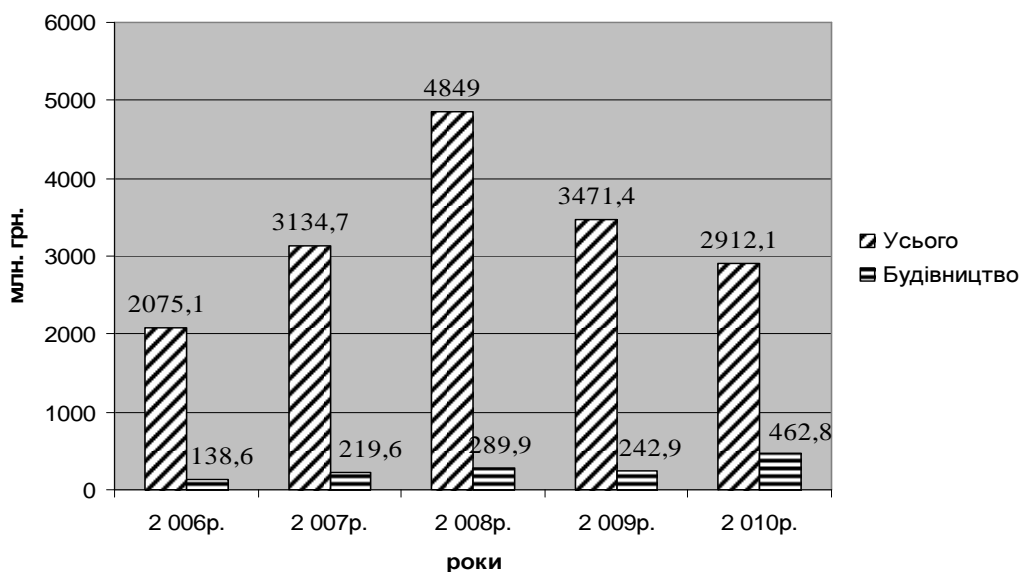


Рис. 3. – Інвестиції в основний капітал будівельної діяльності Хмельницької області

Джерело : побудовано на основі [4]

Що ж стосується будівництва, то тут спостерігаються аналогічні тенденції, інвестиції в основний капітал будівельної діяльності зростають протягом 2006-2008 рр. з 138,6 млн. грн. до 289,9 млн. грн., але у 2009 році порівняно з 2008 роком відбулося зменшення інвестицій в основний капітал будівельної діяльності на 47 млн. грн., у 2010 році порівняно із 2009 роком відбулося значне збільшення інвестицій в основний капітал будівельної діяльності аж на 219,9 млн. грн. і їх сума становила 462,8 млн. грн.

Далі проаналізуємо кількість найманих працівників в економіці Хмельницького регіону та в будівельній галузі зокрема (табл. 3).

Усього за видами економічної діяльності кількість найманих працівників за 2006-2010 роки зменшується з 283660 до 250713 осіб. Кількість найманих працівників у будівельній галузі за 2007 р. порівняно з 2006 р. збільшується на 2,63%, але з 2008 року по 2010 рік зменшується з 11677 до 6700 осіб.

Таблиця 3

**Кількість найманих працівників за видами економічної діяльності
Хмельницької області, тис. осіб**

Показники	Рік					Темпи росту, %			
	2006	2007	2008	2009	2010	2007/ 2006	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009
Усього	283660	272084	267523	250922	250713	95,92	98,32	93,79	99,92
Будівництво	11772	12082	11677	9015	6700	102,63	96,65	77,20	74,32
Питома вага, %	4,15	4,44	4,36	3,59	2,67	107,00	98,30	82,31	74,38

Джерело : складено на основі [4]

Питома вага найманих працівників за видами економічної діяльності в Хмельницькій області 2007 році порівняно з 2006 роком збільшується на 7%, але вже з 2008 року по 2010 рік спостерігається зменшення, зокрема у 2008 році питома вага становила 4,36%; у 2009 р. – 3,59%; у 2010 р. – 2,67%. Якщо аналізувати питому вагу працівників в будівельній галузі Хмельницької області, то вона є меншою, ніж по Україні в цілому.

В табл. 4 представимо середньомісячну номінальну заробітну плату працівників будівельної галузі Хмельницької області.

Таблиця 4

**Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників будівельної галузі
Хмельницької області за 2006-2010 рр., грн.**

Показники	Роки					Темпи росту, %			
	2006	2007	2008	2009	2010	2007/ 2006	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009
Усього	792	1045	1429	1521	1786	131,94	136,75	106,44	117,42
Будівництво	910	1225	1526	1178	1181	134,62	124,57	77,19	100,25

Джерело : складено на основі [4]

Щодо розмірів заробітної плати будівельної галузі в Хмельницькій області протягом 2006-2008 рр., то вона є більшою, ніж в цілому по економіці регіону. За 2006-2008 роки заробітна плата працівників будівельної галузі перевищила заробітну плату працівників за всіма видами економічної діяльності на 118 грн., 180 грн., та 97 грн. Але протягом 2009-2010 роках вона була меншою, ніж в цілому по економіці. У 2009 році порівняно з 2008 роком заробітна плата працівників будівельної галузі зменшилась на 22,81%, а в цілому по економіці збільшилась на 6,44%.

У 2010 році заробітна плата працівників будівельної галузі незначно збільшилась (на 0,25%), а в цілому по економіці - на 17,42%.

Загалом основні показники розвитку будівельної галузі Хмельницької області наведемо в табл. 5.

Таблиця 5

Основні показники будівництва Хмельницької області

Показники	Роки					Темп росту, %
	2006	2007	2008	2009	2010	2010/ 2006
Обсяг реалізованої будівельної продукції, млн. грн.	862,1	1284,4	1759,3	1003,0	861,0	99,87
Основні засоби будівництва (у фактичних цінах; на кінець року)	404,5	540,0	612,6	472,4	474,7	117,35
Рентабельність операційної діяльності будівельних підприємств, відсотків	2,8	2,9	1,7	-0,9	0	-
Частка збиткових будівельних підприємств, відсотків	23,9	28,1	35,3	44,2	43,9	183,68
Кількість найманих працівників у будівництві, тис. осіб	13,2	13,0	12,7	10,5	8,5	64,39
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників у будівництві, грн.	800,48	1043,31	1315,93	1119,05	1267,25	158,31

Джерело : [4]

Дані табл. 5 вказують на те, що обсяг реалізованої будівельної продукції за 2006-2008 рр. зростає з 862,1 млн. грн. до 1759,3 млн. грн., а у 2009-2010 рр. зменшується і становить 1003 млн. грн. у 2009 р. та 861 млн. грн. у 2010 р.

Вартість основних засобів зросла на 17,35% протягом 2006-2010 років.

Рентабельність операційної діяльності будівельних підприємств у 2006-2007 рр. була незначною і збільшилась з 2,8% до 2,9%. У 2008 році рентабельність зменшується на 1,2%, а вже у 2009 році є від'ємною, а в 2010 році взагалі дорівнювала 0.

Частка збиткових будівельних підприємств зросла з 23,9 до 43,9%, тобто на 20%, а кількість найманих працівників у будівництві значно зменшується за аналізований період з 13,2 до 8,5 тис. осіб, тобто на 35,61%. При цьому спостерігається зростання середньомісячної заробітної плати найманих працівників у будівництві на 58,31%.

Варто відзначити, що основними проблемами будівельного сектору Хмельниччини є:

- уповільнення темпів будівельної діяльності та консервація будівель через зменшення кредитування будівельних підприємств;

- низький рівень завантаженості виробничих потужностей підприємств будівельної галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Все це, безперечно, вказує на те, що необхідно шукати шляхи виходу із такої ситуації, причому не тільки в Хмельницькій області, а й по Україні загалом. Як зазначає Л. Парцхаладзе [7], «для стабілізації необхідно сконцентруватися на реалізації ключових реформ (реформи в дозвільній документації, прийнятті закону про саморегулюючі організації, затвердженню принципу мовчазної згоди та багато іншого), а також прийняти детальні плани забудови хоча би міст-мільйонників, що спростить процедуру узгодження, прискорить будівництва та зменшить корупцію».

Також він зазначає, що потрібно створити структуру при Мінрегіонбуді, яка зможе виступати єдиним замовником по державним масштабним будівництвам (мостів, аеропортів, інфраструктурних проектів та ін.). Крім того, така структура знаходитиме замовлення для українських будівельників закордоном [7].

На сьогодні також існує величезна проблема недостатньої кількості житла для населення. Тому потрібно практично реалізовувати заходи, що пропонуються для вирішення такої ситуації. Так, фахівці УБА спільно з міністерством і парламентом розробили проект будівництва житла з робочою назвою «Економки» з квартирами від 25 квадратних метрів. За розрахунками, при масовому будівництві, отриманні безкоштовних земельних ділянок під цільове будівництво стандартних проектів, пільгових умов по комунікаціям, розумній рентабельності в 3-5%, вони могли б коштувати близько 400 \$ за квадратний метр, тобто від 10000 \$ для споживача, вирішивши житлову проблему тисяч сімей [7].

Крім того, одним з основних стримуючих факторів розвитку будівельної галузі є громіздка система отримання дозволів та погоджень у процесі будівництва.

Тільки за рівнем офіційних платежів для отримання дозволів на будівництво Україні займає 169 місце серед 182 країн світу, а з огляду на високий рівень корупції - поділяє останні місця. За кількістю часу, що витрачається для отримання дозволів на будівництво, Україна займає 170 місце серед 182 країн світу, при цьому для будівництва складської нерухомості (warehouse) вимагається отримання 22 погоджень [8]. Так, за словами експертів будівельного ринку, в собівартості будівництва 1 кв.м. нерухомості закладається 1,5-2% коштів на отримання погоджень та дозволів (у разі будівництва житлового комплексу на 40 тис. кв.м. це може становити від 700 тис. до 1 млн. \$) [8].

Тому, основними завданнями розвитку будівельної галузі в Хмельницькій області, крім вирішення тих проблем, що існують на загальнодержавному рівні, є, перш за все, підвищення ефективності використання бюджетних коштів у сфері капітального будівництва; запровадження у новому будівництві та при реконструкції існуючих будівель енергоефективних технічних рішень та енергозберігаючого інженерного обладнання, а також їх енергопаспортизації; створення сприятливих умов для функціонування будівельного кластеру.

Бібліографічний список

1. Белов Г. О. Подолання кризи в будівельній галузі / Г. О. Белов, О. В. Мержан [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/10_82397.doc.htm
2. Бушуєва Н.С. Управління розвитком підприємств будівельної галузі шляхом формування їх стратегічного потенціалу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.13.22 / Бушуєва Наталія Сергіївна ; Київський національний університет будівництва і архітектури. – К., 2001. – 20 с.
3. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2006 рік / Головне управління статистики у Хмельницькій області ; [за ред. В. В. Скальського]. – Хмельницький, 2007. – 436 с.
4. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2010 рік / Головне управління статистики у Хмельницькій області ; [за ред. В. В. Скальського]. – Хмельницький, 2011. – 448 с.
5. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Хмельницької області на 2011 рік / Хмельницька обласна державна адміністрація ; Хмельницька обласна рада. – Хмельницький, 2011. – 57 с.
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2011. – 567 с.
7. Глава УБА показав шляхи виходу будівельної галузі із кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://u-b-a.com.ua/uba/ua/news/news_uba/126812794

8. Про перспективи виходу будівельного сектора з кризи та розвитку ринку нерухомості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uabi.com.ua/uk/statti-ta-post-relizi/pro-perspektivi-vikhodu-budivelnogo-sektora-z-krizi-ta-rozvitku-rinku-nerukhomosti-ukrajni.html>

Анотація

У статті здійснено аналіз стану і розвитку будівельної галузі Хмельницької області у 2006-2010 рр. Виявлено проблеми будівельного сектора регіону та окреслено перспективи його подальшого розвитку.

Ключові слова: будівельна галузь, регіон, будівельні роботи.

Аннотация

В статье осуществлен анализ состояния и развития строительной отрасли Хмельницкой области в 2006-2010 гг. Обнаружены проблемы строительного сектора региона и очерчено перспективы его последующего развития.

Ключевые слова: строительная отрасль, регион, строительные работы.

Annotation

In the article the analysis of the state and development of a build industry of the Khmel'nickoy area is carried out in 2006-2010. Found out the problems of a build a sector region and outlined prospect of him subsequent development.

Key words: build industry, region, build works.

УДК 338.48

**Гаврилко П.П.,
к.е.н., директор УНЦ КНТЕУ,
Домище-Медяник А.М.,
ст. викл. кафедри менеджменту
туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
УНЦ КНТЕУ**

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ МОНІТОРИНГУ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ДИТЯЧОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ

Постановка проблеми. Ефективна реалізація регіональної стратегії дитячого оздоровлення можлива лише за умов належного фінансового, кадрового, нормативно-правового та управлінського забезпечення, що досягається при правильній організації моніторингу. Доцільність й необхідність застосування такого інструменту як моніторинг, що трактується як традиційний інструмент управлінської діяльності для визначення результативності й ефективності стратегій, програм, проектів, офіційними розробниками та виконавцями яких є органи державної влади й місцевого самоврядування різних рівнів, доведена практикою у багатьох країнах світу [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості організації та здійснення моніторингу досліджено у працях зарубіжних і вітчизняних вчених: І. Ансоффа, Е. І. Велесько, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, К. Ендрюса, В. С. Єфремова, Б. Карлофа, Е. Мюррея, А. Томпсона, Д. Натансона, Дж. Сейнера, Ч. Хоффера, М. А. Лендьєла, В. Д. Маркової, В. О. Мягкого, К. І. Редченко, О. А. Теряник, Н. І. Пшиканової та ін.

Хоча у нашій державі моніторинг за виконанням стратегічних планів та програм не набув значного поширення, однак його доцільність визначена як у «Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку» [5], так і в матеріалах впровадження у практику моніторингової діяльності з оцінки ефективності реалізації Стратегії регіонального розвитку Закарпатської області до 2015 року [3]. У регіоні з 2009 р. існує власна система моніторингу та оцінювання впровадження стратегії. Регіональний комітет з моніторингу реалізації стратегії регіонального розвитку, який налічує 25 членів: депутатів, бізнесменів, представників неурядових організацій, науковців, державних службовців, представників органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування розробили модель моніторингу процесу впровадження 5 стратегічних пріоритетів, а також 24 коротко- та середньострокових цілей. Відповідальною установою за координацію процесу моніторингу реалізації стратегії регіонального розвитку обрано управління зведеного аналізу та стратегічного розвитку головного управління економіки Закарпатської облдержадміністрації.

Позитивний досвід впровадження моніторингу характерний також для реалізації завдань

стратегії соціально-економічного розвитку Львівської області. Доцільність застосування системи моніторингових показників доведена практикою реалізації регіональних та галузевих стратегій: регіональної стратегії розвитку Закарпатської області до 2015 р. (згідно Розпорядження голови Закарпатської ОДА від 25.11.2009 р. № 619 «Про затвердження схеми моніторингу Регіональної стратегії розвитку Закарпатської області до 2015 року»), Стратегії розвитку туризму і курортів (затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2008 року № 1088-р), Стратегії розвитку та маркетингу туризму Івано-Франківської області (2007) [9] стратегічних планів окремих районів та населених пунктів [4]. Все це актуалізує подальші дослідження в зазначеному напрямку.

Постановка завдання. Метою даної публікації є розкриття особливостей формування й впровадження моніторингу реалізації регіональної стратегії дитячого оздоровлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як засвідчує проведений аналіз, в одних стратегічних документах моніторинг є одним із етапів формування й реалізації стратегії, в других – окремим самостійним елементом, незалежним інструментом, що передбачає оцінку, аналіз і контроль за досягненням стратегічних цілей, а ще деякі передбачають поєднання стратегічних заходів з проведенням безперервного моніторингу на всіх етапах здійснення стратегії.

Проведення моніторингу дає змогу керівникам відповідальних установ оперативно реагувати на результати здійснення заходів стратегії та коригувати при необхідності як стратегічні плани, так і програмні документи для реалізації раціональної державної чи місцевої політики [10].

Отже, згідно визначення, моніторинг – це чітко визначений і організований в часі та систематизований в завданнях процес відслідковування відхилення реального стану виконання стратегічного плану від запланованого.

Як зазначають інші дослідники, зокрема, Е. Ричихіна, під моніторингом слід розуміти процес систематичного відслідковування й збору даних про об'єкт управління як системи й зовнішніх факторів, що впливають на нього, обробку отриманих результатів, їх збереження, використання й розповсюдження з метою ефективного впливу на реалізацію стратегії [7].

З врахуванням особливостей формування та реалізації регіональної стратегії дитячого оздоровлення, під моніторингом основних результатів стратегії ми пропонуємо розуміти безперервний процес збору й обробки ключових показників виконання заходів для досягнення стратегічних цілей з виявленням проміжних результатів й оперативного встановлення відхилень від очікуваних прогнозних даних та здійснення необхідних коригувань для забезпечення ефективнішого використання ресурсів, мінімізації негативних ризиків та наслідків від реалізації завдань.

Враховуючи суть поняття моніторинг та аналіз практики його організації, до головних завдань моніторингу з реалізації регіональної стратегії дитячого оздоровлення пропонуємо відносити: збір, систематизацію й узагальнення, періодичний аналіз показників діяльності сфери дитячого оздоровлення; визначення ефективності реалізації стратегії та досягнення поставлених завдань; оприлюднення даних моніторингу і коригування оперативних та стратегічних цілей уповноваженим органом зі здійснення моніторингу.

Як видно із рис. 1 між стратегією та моніторингом є прямий зв'язок, оскільки коригування її базується на системі показників.



Рис. 1. Схема реалізації моніторингу регіональної стратегії розвитку дитячого оздоровлення

Джерело : складено за [8].

Зростання уваги до організації й проведення моніторингу протягом останніх років практики стратегічного планування зумовлено тим, що в основу моніторингу покладені цілі, завдання, заходи стратегії й очікувані результати її реалізації. Тобто, на базі основних положень стратегії розвитку дитячого оздоровлення розробляється система індикаторів, або ж контрольних показників для оцінки виконання заходів, а відтак – досягнення чи недосягнення поставлених цілей. Зазвичай за цими показниками здійснюють періодичний моніторинг (за рік).

Причому моніторинг реалізації стратегії розвитку дитячого оздоровлення може здійснювати як регіональний орган виконавчої влади, так і незалежна організація, обрана на конкурсних засадах, а моніторинг виконання заходів – органи регіональної влади, які перевіряють цільове використання бюджетних засобів і терміни виконання.

Як видно із рис. 1, між стратегією та моніторингом є прямий зв'язок, оскільки коригування її базується на системі значень показників. Як показала практика стратегічного планування, більше проблем виникає не при розробці стратегічного документу, а в процесі його реалізації та досягнення поставлених цілей, що підтверджує актуальність здійснення моніторингу [2].

На думку дослідників, для вирішення завдань управління визначають два типи моніторингу: моніторинг результату і моніторинг процесу. Моніторинг результату спрямований на оцінювання досягнення запланованого стану, виявлення відхилень. Моніторинг процесу передбачає відстеження впровадження тих чи інших елементів стратегії та досягнення конкретних її результатів [10]. Отже, основою системи моніторингу є інформаційне забезпечення оперативної, планової, нормативно-довідкової та фінансової діяльності реалізації стратегічних завдань. Показники, які визначаються для моніторингу, повинні відповідати принципам: вимірності, достатності, достовірності, своєчасності, аналітичності й співставності.

Важливим питанням є наповнення контрольними показниками системи моніторингу. Як зазначає В. В. Спіцин, система показників моніторингу може бути доповнена індикаторами програми розвитку дитячого оздоровлення, оскільки програмні показники є результатами виконання оперативних цілей [8].

Окремі вчені вважають, що найбільш надійними з позиції отримання вихідних матеріалів для моніторингу є офіційні статистичні дані [10].

Ми ж вважаємо, що існуюче статистичне забезпечення розвитку сфери дитячого оздоровлення недостатньо відображає реальну ситуацію. Так, наприклад, бракує даних щодо фінансових та організаційних показників: вартості путівок у різних закладах оздоровлення, кількість звернень у потреби оздоровлення дітей, кількість оздоровлених дітей, кількість нещасних випадків та травм, отриманих дітьми під час перебування у оздоровчо-відпочивальному закладі тощо. Не всі оздоровчі заклади мають розміщені в мережі Інтернет дані про можливості відпочинку дітей та профіль закладу. Тому, з огляду та такий брак інформації, слід доповнити офіційні статистичні дані новими показниками, а крім них до моніторингу доцільно включати результати соціологічного опитування та інтерв'ю зі споживачами даних послуг задля оцінки якості й рівня їх задоволення. Такі опитування слід проводити на початку та після завершення літнього оздоровлення дітей для можливості порівняння й співставлення очікувань із фактичним станом.

Процес моніторингу відбувається у декілька етапів:

1. Підготовчий етап: уточнення набору показників й методики їх розрахунку, визначення джерел інформації за показниками, розробка анкетування тощо.

2. Збір вихідної інформації: анкетування обраних закладів дитячого оздоровлення та відпочинку, оцінка статистичних даних, порівняння отриманих даних із прогностичними показниками.

3. Обробка результатів дослідження й формування звіту за моніторингом та оприлюднення даних.

Система індикативних показників повинна відображати різні рівні реалізації стратегії дитячого оздоровлення: регіональний, районний та локальний (за дитячими оздоровчими закладами). Отже, моніторинг стратегії передбачає збір інформації, її діагностику із виявленням відхилень та встановленням причини, прогноз на основі отриманих даних. Тому найбільш поширеними на практиці є два підходи формування системи моніторингових показників: за стратегічними цілями; за групами формування й наповнення.

Згідно першого підходу до кожної із стратегічних цілей формується перелік показників для здійснення заходів з її досягнення (табл. 1).

Як зазначають науковці, відібрані для задоволення інформаційних потреб моніторингу індикатори мають відповідати наступним вимогам:

- забезпечувати достатню кількість інформації для управління досягненням результатів;
- відображати кількісні та якісні сторони розвитку досліджуваного об'єкта;
- бути економічними з точки зору збору інформації;
- бути обмеженими в своїй кількості.

Вибір системи індикаторів визначають стратегічні та оперативні цілі програм регіонального розвитку [10].

Таблиця 1

Перелік моніторингових показників для реалізації стратегічних цілей розвитку дитячого оздоровлення

Стратегічна ціль	Показники	Виконавці, що забезпечують збір інформації
1. Розробка й впровадження нових інноваційних методик оздоровлення та відпочинку дітей	1.1. Кількість розроблених інноваційних методик дитячого оздоровлення (од.). 1.2. Кількість впроваджених інноваційних методик дитячого оздоровлення (од.).	Управління у справах молоді та спорту ОДА, Управління освіти та науки, Служба у справах дітей ОДА, Закарпатський обласний центр соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.
2. Підвищення рівня доступності отримання путівок для населення різних категорій	2.1. Середня вартість путівки у заклад дитячого оздоровлення в регіоні (грн.). 2.2. Кількість пільгових путівок протягом літнього сезону оздоровлення у регіоні (од.). 2.3. Кількість пільгових путівок протягом року у регіоні (од.).	Управління у справах молоді та спорту ОДА, Управління освіти та науки, Служба у справах дітей ОДА, Закарпатський обласний центр соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.
3. Підвищення рівня фаховості кадрів для оздоровлення та відпочинку дітей	3.1. Кількість педагогічного, медичного персоналу в середньому на один заклад дитячого оздоровлення (осіб). 3.2. Тривалість підготовки (навчання, підвищення кваліфікації) до роботи у оздоровчих закладах (год.). 3.3. Фінансування заходів з підвищення кваліфікації обслуговуючого персоналу (медичної, педагогічної, ресторанної, транспортної сфери) для роботи у оздоровчих закладах.	Управління у справах молоді та спорту ОДА, Управління освіти та науки, Служба у справах дітей ОДА, Закарпатський обласний центр соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.
4. Покращення матеріально-технічної бази закладів відпочинку й оздоровлення дітей	4.1. Обсяг інвестицій в основний капітал закладів (грн.). 4.2. Обсяг витрат на капітальний ремонт (грн.). 4.3. Податкові пільги на утримання закладів оздоровлення (од.; грн.).	Головне управління статистики області, Державна податкова адміністрація у Закарпатській обл.
5. Формування нових видів оздоровлення: сімейного оздоровлення.	5.1. Кількість новозбудованих закладів з дитячого оздоровлення (санаторії, табори, заклади сімейного типу) (од.). 5.2. Кількість місць у нових закладах (од.).	Управління у справах молоді та спорту ОДА, Управління освіти та науки, Служба у справах дітей ОДА, Закарпатський обласний центр соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді

Джерело : авторська розробка

За другим підходом, вважаємо за доцільне всі показники-індикатори системи моніторингу розділити на такі групи:

1) показники зовнішнього середовища (конкуренція на ринку оздоровчих послуг, дія екологічних чинників, рівень захворюваності);

2) показники, що характеризують стан ринку оздоровчих послуг (збалансованість попиту й пропозиції, маркетингові комунікації, фінансова доступність дитячих путівок);

3) показники соціальної ефективності дитячого оздоровлення (рівень задоволення суспільних потреб у оздоровленні, зниження захворюваності внаслідок активізації заходів з пропаганди здорового способу життя);

4) показники кадрового забезпечення (рівень організації праці, забезпеченість дитячих закладів фахівцями, організація дозвілля та відпочинку дітей).

Власне, показники є тими методологічними інструментами, що забезпечують можливість перевірки теоретичних положень за допомогою емпіричних даних. При аналізі діяльності сфери дитячого оздоровлення виділяють кількісні показники (ті, які відображають кількісно існування, чи відсутність певних ознак) та якісні (що відображають ступінь розвинутої певної властивості). Головна роль у організації та здійсненні моніторингу реалізації стратегії належить індикаторам, які відображають узагальнені показники.

Під індикаторами слід розуміти такі показники динаміки соціально-економічних та медичних величин, які є найбільш характерними для розробки й вибору стратегічних цілей та оцінки результатів її практичної реалізації.

Як видно із табл. 1, збір інформації здійснюють різні управління обласної державної

адміністрації та інші установи, що формують первинну інформацію. Тому, для локалізації й зручності здійснення моніторингу реалізації стратегії дитячого оздоровлення, а відтак і програмних документів з оздоровлення й відпочинку, варто на зразок Координаційної ради, яка створена в області для проведення моніторингової діяльності з виконання регіональної стратегії, сформувати окремий спеціальний орган з представників різних секторів (включно із Головним управлінням статистики у області), який б здійснював моніторинг та оприлюднював звіти про хід виконання стратегії дитячого оздоровлення. До такого звіту слід долучати результати анкетувань, соціологічних опитувань, картографічні та ілюстраційні інформаційні матеріали тощо.

Як зазначають вчені, при здійсненні діагностики стану об'єкту визначається за допомогою набору індикаторів: відхилення від нормального (оптимального стану) визначається вимірюванням значень індикаторів і наступного порівняння їх з певним нормативом. Однак, не завжди доречним є застосування порівняння із нормативом, так як в окремих випадках присутність будь-якої ознаки досліджуваного об'єкту підкреслює специфіку останнього, вирізняючи його від інших об'єктів [6].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, метою моніторингу реалізації стратегії дитячого оздоровлення є виявлення негативних тенденцій та визначення перспектив задля уникнення кризових явищ і максимальної реалізації можливостей розвитку. Тому, найважливішим етапом моніторингу є коригування рішень та найефективнішого використання резервів для подальшого розвитку сфери дитячого оздоровлення, розробки критеріїв оцінювання якості послуг з оздоровлення.

Бібліографічний список

1. Лендъел М. Моніторинг та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні / Лендъел М., Винницький Б., Ратейчак Ю. - К. : К.І.С., 2007. - 120 с.
2. Морозова Ю. С. Особенности формирования системы информационно-статистического обеспечения стратегирования социально-экономического развития территорий / Ю. С. Морозова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : kamchatgtu.ru/ndeyat/naykalnnov/.../Downloads_GetFile.aspx?id.
3. Перший досвід моніторингу Стратегії регіонального розвитку в Закарпатті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rgd.org.ua/resources/reports/Fact_Sheet_2_Regional_Strategy_UKR1.pdf
4. Програма розвитку туризму і курортів у місті Хуст на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://khust-miskrada.gov.ua/wp-content/uploads/2011/12/%D0%B4%D0%BE-%D1%80%D1%96%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-49.pdf>
5. Про Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 29.07.2002 р. № 224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/document/spart09/inx09341.htm>.
6. Пшиканоква Н. И. Особенности разработки стратегии развития региона / Н. И. Пшиканоква // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2009. – № 1. – С. 59-66 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=641451>.
7. Рычихина Э. Н. Роль мониторинга в формировании перспективного плана социально-экономического развития муниципального образования / Э. Н. Рычихина // Региональная экономика и управление : [электр. науч. журн.]. - Киров : ООО «Международный центр научно-исследовательских проектов», 2008. – № 1 (13) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://region.mcnip.ru>.
8. Спицын В. В. Организация и проведение мониторинга стратегии инновационного развития региона (на примере Томской области) / В. В. Спицын [Электронный ресурс]. – Режим доступа : sun.tsu.ru/mminfo/.../323/.../323-295.pdf
9. Стратегія розвитку та маркетингу туризму Івано-Франківської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://frtt.if.gov.ua/Ukr/turizm/strateg_do_2015.PDF
10. Теряник О. А. Аналіз проблем статистичного забезпечення моніторингу реалізації регіональних стратегій / О. А. Теряник // Моделювання та інформ. системи в економіці : [зб. наук. праць] / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. В. К. Галіцин. – 2011. – Вип. 83. – С. 163-172.

Анотація

У статті обґрунтовано доцільність організації моніторингу реалізації регіональної стратегії розвитку дитячого оздоровлення. Проаналізовано проблемні місця формування індикаторів моніторингу. Запропоновано напрями покращення організаційно-інформаційного забезпечення моніторингу стратегії дитячого оздоровлення.

Ключові слова: дитяче оздоровлення, моніторинг, індикатори, стратегія.

Аннотация

В публикации обосновано целесообразность организации мониторинга реализации региональной стратегии детского оздоровления. Проанализированы проблемные места формирования индикаторов мониторинга.

Предложено пути улучшения организационно-информационного обеспечения мониторинга стратегии детского оздоровления.

Ключевые слова: детское оздоровление, мониторинг, индикаторы, стратегия.

Annotation

In the publication it is proved expediency of the organization of regional strategy of children's improvement. Problem places of formation of indicators of monitoring are analysed. It is offered to a way of improvement of organizational information support of monitoring of strategy of children's improvement.

Key words: children's improvement, monitoring, indicators, strategy.

УДК 338

**Мироненко М.Ю.,
к.е.н, докторант НАДУ
при Президентові України**

СУЧАСНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Вивчення питання потенціалу регіону обумовлено його недостатнім теоретичним і практичним обґрунтуванням. Така категорія як «фінансовий потенціал регіону» є досить специфічною. Поняття «потенціал» регіону в економічній літературі дуже поширене у зв'язку з важливістю визначення його можливостей. Так, з латинської мови «потенціал» - «potentia» перекладається як «потужність», «сила». А як економічна категорія, «потенціал» відображає наявні можливості, ресурси, запаси, кошти, які можуть бути використані для досягнення або здійснення чогось [1].

Найбільш поширене трактування сутності потенціалу регіону полягає в сукупності природних умов і ресурсів, фінансових можливостей, запасів і цінностей, які можуть бути використані для досягнення конкретних цілей. Відмітимо, що сьогодні особливе місце у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону посідає питання формування фінансового потенціалу регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів цього питання приділяли увагу у своїх працях такі відомі вчені, як І. Запатріна, Т. Лебеда, Ц. Огонь, І. Луніна, О. Василик, П. Вахрін та ін.

Дослідники зазначають низку проблемних питань функціонування програмно-цільового методу (ПЦМ), зокрема низького рівня інвестиційної та інноваційної складової державних цільових програм, контролю ефективності й результативності бюджетних програм та аудиту цільового використання бюджетних коштів, відсутності стратегії бюджетування та ін.

Водночас актуальними залишаються дослідження в напрямку підвищення ефективності застосування ПЦМ та посилення його впливу на управління результатами.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення концептуальних підходів щодо формування фінансового потенціалу регіону заради забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування регіонального фінансового потенціалу спирається на прийняту в країні систему планування бюджетних ресурсів у зв'язку з їх значною часткою в загальному обсязі потенційних власних фінансових ресурсів.

До теперішнього часу склалося два підходи до формування та розподілу ресурсних можливостей регіону. Враховуючи, що, як правило, фінансові регіональні ресурси обмежуються виключно бюджетними коштами, то формування ресурсної бази зводять до планування бюджету. Тому в якості моделей формування ресурсів виділяють: витратний підхід і програмно-цільовий підхід.

Країни, де раніше існувала централізована система управління економікою, так само, як і багато західних країн, використовують витратний підхід для складання бюджету (input budgeting). Цей підхід характеризується таким методом планування і розподілу ресурсів, при якому зв'язок між ресурсами і прямими результатами їх використання, включаючи результати діяльності державних установ, дуже слабкий, тобто витратне бюджетування орієнтовано в першу чергу на наявні ресурси.

У свою чергу, програмно-цільове бюджетування (performance budgeting), на перше місце ставить стратегічні цілі і тактичні завдання, очікувані соціально-економічні результати діяльності державних організацій (міністерств і відомств). Такий підхід здійснюється за допомогою мобілізації ресурсів через відповідні програми. Крім того, відповідною точкою програмно-цільового бюджетування, є визначення

прямих і кінцевих результатів витрачання бюджетних коштів, а також показників, на підставі яких можна судити про ступінь досягнення поставлених цілей.

Як свідчить практика, на сьогодні кращого методу формування, реалізації, моніторингу і контролю виконання бюджету, оцінки результативності бюджетних програм немає [2].

Першопрохідцями в області програмно-цільового підходу до формування бюджету були США, Нова Зеландія, Австралія, Нідерланди, Великобританія та Швеція. Пізніше всіх на цю модель стали переходити Франція і Німеччина.

Застосування програмно-цільового бюджетування, дозволяє визначити підходи до вирішення наступних завдань:

- 1) розподіл бюджетних ресурсів не за видами витрат, а за стратегічними цілями;
- 2) контроль над витратами на бюджетні послуги шляхом вибору найбільш економічно доцільного способу їх надання;
- 3) порівняння витратних програм і вибір найбільш оптимальних з них за результатами оцінки ефективності та результативності витрат;
- 4) співставлення послуг з точки зору їх якості з подібними послугами в інших країнах, регіонах і містах;
- 5) підвищення прозорості та обґрунтованості бюджетних витрат;
- 6) визначення позитивного громадського ефекту від послуги, а не тільки вартості її надання;
- 7) зміщення акценту із зовнішнього контролю за цільовим витрачанням коштів на підвищення внутрішньої відповідальності та внутрішнього контролю за ефективністю витрат.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів, які держава здатна спрямувати на економічне зростання, особливої актуальності набувають питання вдосконалення програмно-цільового методу (ПЦМ) щодо посилення важелів бюджетної політики як інструмента підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

В Україні відбуваються перші кроки по впровадженню програмно-цільової моделі бюджетування. Відповідно до програми бюджетного реформування, прийнятої Урядом України, цей напрям є стратегічним орієнтиром для регіонів України на найближчу перспективу.

Запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів передбачено Концепцією застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 №538-р, та Концепцією реформування місцевих бюджетів, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23.05.2007 №308-р. [3].

Відповідно до положень Концепції реформування місцевих бюджетів (далі - Концепція), перехід усіх місцевих бюджетів на програмно-цільовий метод бюджетування має відбутись у 2014 році.

Основна робота щодо поетапного впровадження ПЦМ у бюджетний процес на місцевому рівні проводиться у рамках діяльності Міжвідомчої робочої групи з проведення підготовчої роботи щодо запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів, створеної при Міністерстві фінансів України, та робочої підгрупи «Регіональний розвиток і реформа міжбюджетних відносин» Комітету з економічних реформ.

Основною метою програмно-цільового методу є забезпечення достатньою інформацією стосовно ресурсів та ефективності витрат, які необхідні для виконання програми. Така інформація допоможе керівникам, які приймають рішення, правильно вибирати першочергову та найважливішу для населення програму серед інших, альтернативних програм [4].

Однак, на наш погляд, більш ефективним для організації фінансування в регіонах України буде єдність (поєднання) двох підходів, що дозволить більш чітко сформулювати регіональні позиції щодо результатів соціально-економічного розвитку. В зв'язку з цим необхідно виділити регіональні витрати, що забезпечують реалізацію стратегічних цілей і завдань, і закріпити за ними джерела фінансування, що дасть можливість приймати самостійні рішення щодо ефективного фінансування розвитку регіону, але в цей же час фінансова діяльність органів управління регіону повинні підлягати постійному контролю і моніторингу.

Порівняльна характеристика витратного підходу і програмно-цільового бюджетування відображена на рис. 1.

Тому в рамках запропонованого «змішаного» підходу до формування фінансової бази регіону, можна сформувати концепцію формування фінансового потенціалу регіону, яка, на нашу думку, представляє собою сукупність цілей, методів та інструментів комплексного впливу і управління складовими елементами потенціалу, що забезпечують економічний розвиток регіону.

Концепцію формування регіонального фінансового потенціалу розглядаємо як програму дій, спрямованих на забезпечення фінансової самодостатності територій з метою регіонального розвитку, що відображає кількісні цілі розвитку елементів фінансового потенціалу і ті внутрішні структурні трансформації, які повинні відбутися заради підвищення фінансової стійкості територій.

Таким чином, під концепцією формування фінансового потенціалу ми розуміємо спеціально організовані і науково обґрунтовані системні дії регіональних органів влади та муніципальних

органів з формування фінансового потенціалу території, якого достатньо для сталого, збалансованого та інтенсивного розвитку регіону на поточний період та на довгострокову перспективу.

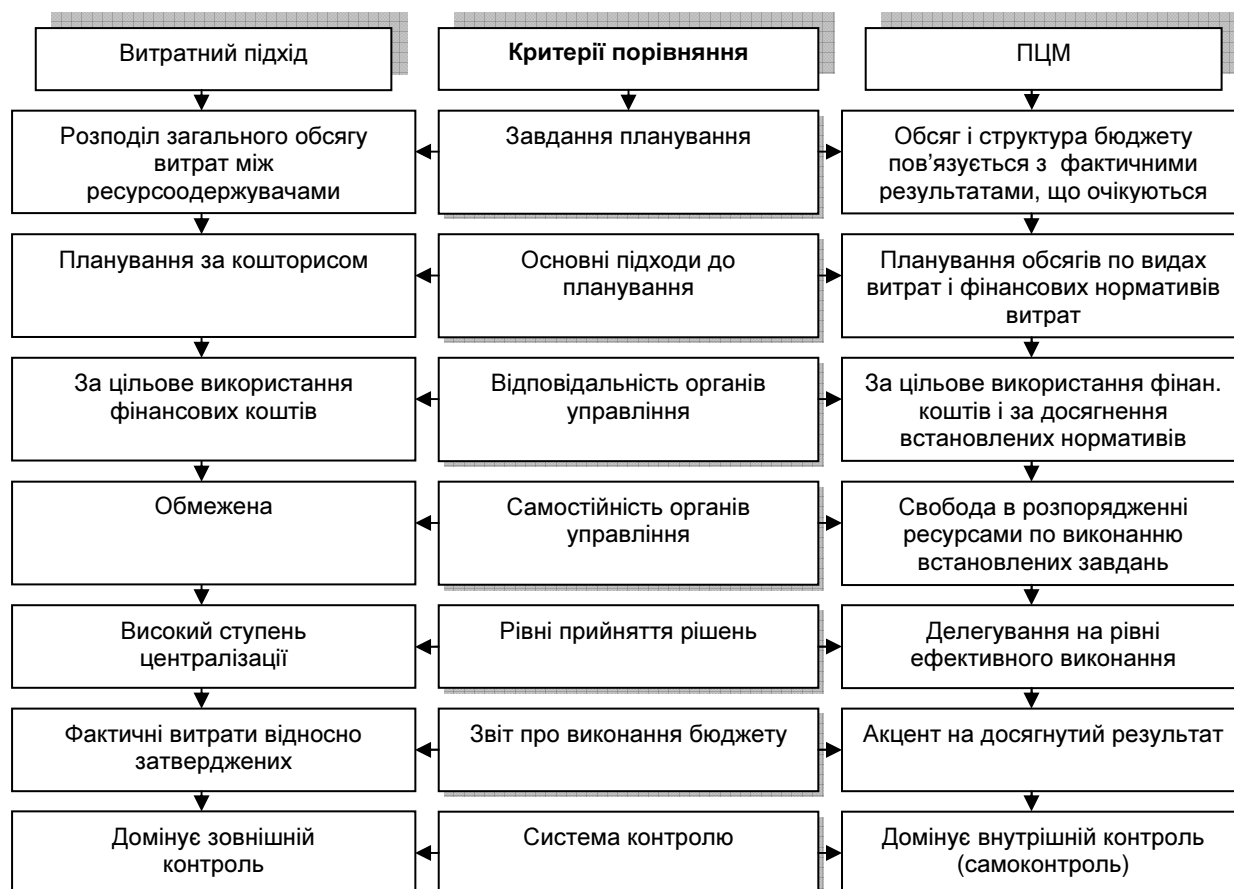


Рис. 1. Порівняльна характеристика витратного підходу і програмно-цільового методу бюджетування

В рамках концепції формування регіонального фінансового потенціалу визначаються пріоритетні напрями мобілізації ресурсів для забезпечення економічного та соціального розвитку інфраструктури регіону, а також перелік заходів по зміцненню ресурсної бази та нарощування його конкурентоспроможності.

Основним завданням у формуванні фінансового потенціалу є максимальна мобілізація внутрішніх і зовнішніх ресурсів та створення механізмів забезпечення регіонального розвитку.

До локальних цілей формування фінансового потенціалу можна віднести фінансову продуктивність, економічну та соціальну ефективність, фінансову стабільність і конкурентоспроможність регіону.

Під фінансовою продуктивністю регіону слід розуміти співвідношення між обсягом понесених витрат регіону базисного року і доходів регіону (отриманих з усіх джерел) планового періоду, скоригованих з урахуванням інфляції [5].

Під економічною ефективністю регіону необхідно розуміти співвідношення між обсягом доходів регіону (отриманих з усіх джерел) і економічним результатом діяльності регіону в базисному періоді [6].

Оцінка соціальної ефективності, на нашу думку, має бути пов'язана з вимірюванням співвідношення між обсягом витрат регіону на соціальні цілі та загальної суми витрат регіону [7].

Фінансова стабільність регіону є однією з основних цілей розвитку регіону і пов'язана з його ресурсозабезпеченістю та покриттям всіх поточних регіональних витрат [8].

Отже, основним завданням концепції формування фінансового потенціалу в регіоні є максимальна мобілізація власних і позикових фінансових ресурсів та створення механізмів забезпечення сталого економічного розвитку території. Враховуючи довгострокову спрямованість фінансового потенціалу регіону, концепція його формування повинна базуватися на стратегічній складовій системи управління. Стратегічне планування фінансового потенціалу направлено на перспективне вирішення фінансових завдань і є найважливішим напрямком поступального регіонального розвитку.

Таким чином, стратегія формування територіального фінансового потенціалу представляє

собою комплекс аргументованих припущень, виражених у якісній і кількісній формах та надають уявлення про майбутні параметри економічного розвитку регіону. Концепція формування фінансового потенціалу з урахуванням стратегічної спрямованості повинна базуватися на наступних принципах:

1. Принцип системності, який дозволяє охоплювати напрямки фінансово-господарської діяльності в регіоні, а також визначити цілі діяльності, їх субординацію, порівняння альтернативних шляхів та методів досягнення цілей.

2. Принцип безперервності, що забезпечує своєчасне коригування розроблених перспективних планів, виходячи із змін, що відбуваються як усередині фінансової системи регіону, так і поза нею.

3. Принцип взаємозв'язку перспективних планів, що розробляються по кожному елементу фінансового потенціалу регіону з прогнозами, які розробляються як по вертикалі (регіон, економіка в цілому), так і по горизонталі (елементи ресурсної бази регіону).

4. Принцип логістики - своєчасне і в повному обсязі забезпечення необхідними ресурсами виконання заданих функцій і завдань регіону.

5. Принцип соціального партнерства - вибудовування нового типу взаємодії між владою, бізнесом і населенням, що забезпечує узгодження інтересів і цілей, об'єднання ресурсів, розгортання спільної діяльності та розподіл відповідальності.

6. Принцип гласності та прозорості спрямований формування відкритості і доступності інформації про рівень забезпеченості ресурсами регіону та напрями вкладення коштів.

7. Принцип необхідності врахування специфіки та індивідуальних особливостей фінансового розвитку конкретного регіону і включення регіону в світові, міжрегіональні фінансово-економічні процеси для досягнення максимальних вигод та переваг.

У зв'язку з вищезазначеним, концепція формування регіонального фінансового потенціалу спрямована на оптимізацію ресурсозабезпеченості територіального економічного розвитку, підвищення результативності та конкурентоспроможності господарської діяльності регіону.

На підставі сформованої практики формування ресурсної бази регіону, якості управління регіональними фінансами в Україні, програми комплексного соціально-економічного розвитку України в цілому і окремих її територій зокрема (що і визначає основні напрями регіональної стратегії економічного розвитку), можна виділити наступні основні концептуальні цілі формування фінансового потенціалу територій:

1. Створення сприятливого клімату для економічного розвитку територій відповідно з пріоритетами регіональної стратегії.

2. Формування ресурсозабезпеченості основних напрямів регіональної господарської діяльності, з урахуванням рішення задач у соціальній сфері.

3. Створення сприятливих умов для залучення інвестицій і підвищення інвестиційної привабливості регіону.

4. Підвищення стабільності роботи та кредитної привабливості регіональної банківської системи для безперервного фінансування основного та оборотного капіталу господарюючих суб'єктів і населення регіону.

5. Підвищення ефективності та прозорості діяльності виконавчої та законодавчої влади на регіональному та місцевому рівнях.

Для досягнення поставлених цілей повинні бути вирішені наступні завдання:

—розробка методичного апарату, який здатен оцінити повноту та достатність сформованого фінансового потенціалу регіону для забезпечення ресурсами регіонального економічного розвитку;

—впровадження передових методів управління фінансами, використання конкурентних механізмів при розподілі між регіонами трансфертів на бюджетне вирівнювання та економічний розвиток;

—розробка механізмів збалансованості та оптимізації ресурсозабезпеченості регіонального розвитку, спрямованих на повноту забезпечення фінансовими джерелами усіх напрямків господарської діяльності регіону і визначають фінансову самодостатність;

—розробка механізмів виявлення резервів, які нарощують прихований фінансовий потенціалу регіону;

—створення стимулів для нарощування власної ресурсної бази, яка забезпечує економічний розвиток;

—розробка механізмів, які знижують і нейтралізують вплив чинників ризику на фінансовий потенціал регіону.

Використовуючи підходи стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону, можна запропонувати наступний варіант концепції формування фінансового потенціалу регіону, який представлений у вигляді моделі (рис. 2).

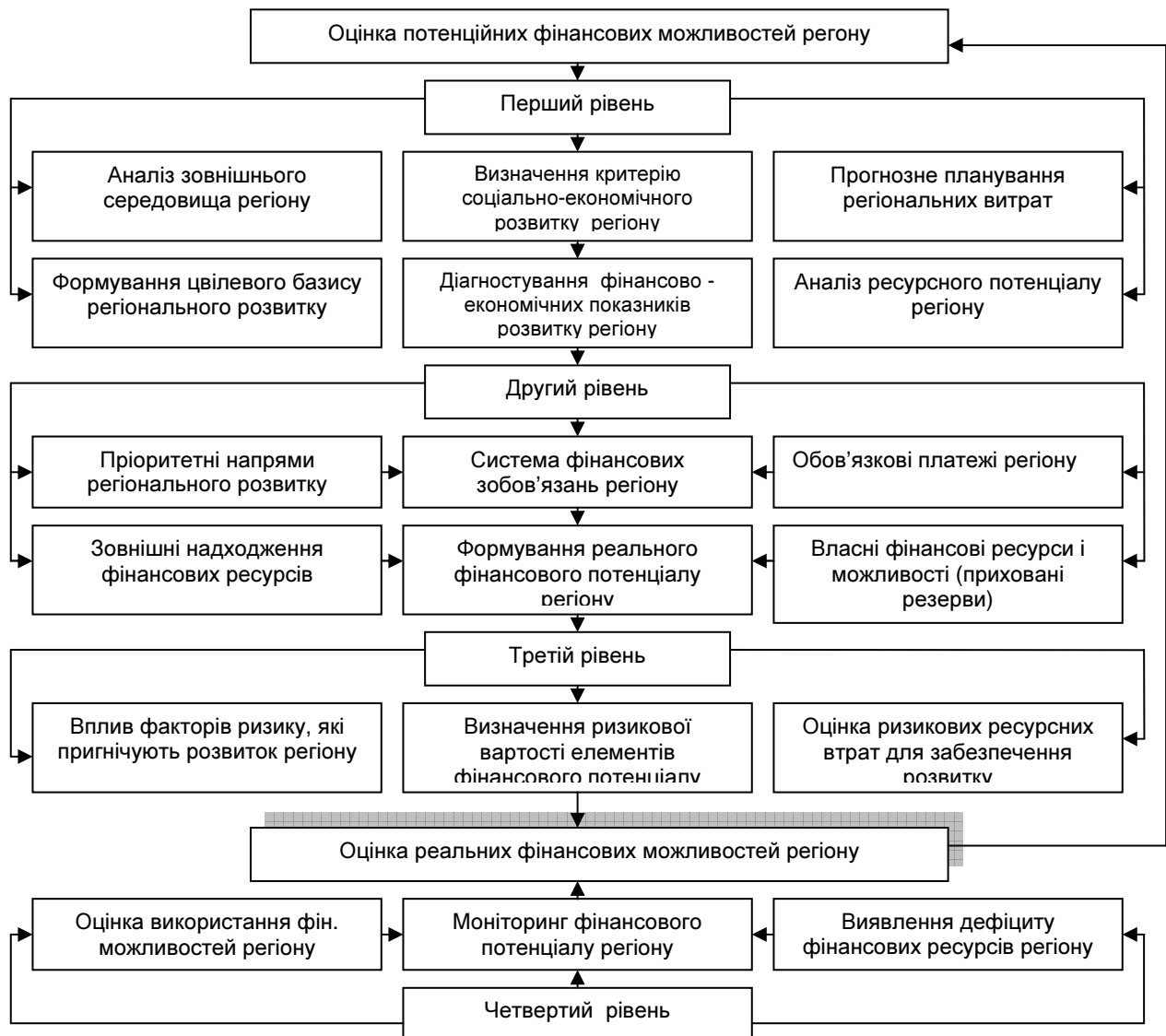


Рис. 2. Модель формування фінансового потенціалу регіону, яка забезпечує стійкий територіальний розвиток

Модель концепції формування фінансового потенціалу включає наступні рівні:

—рівень комплексного аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів соціально-економічного розвитку регіону, а також ресурсної забезпеченості регіону;

—рівень вивчення збалансованості ресурсів і витрат регіону з виділенням кінцевого результату - реального і прихованого фінансового потенціалу регіону; прогнозу зміни елементів фінансового потенціалу регіону в результаті впливу факторів ризику та невизначеності при реалізації стратегії соціально-економічного розвитку, спрямованої на оцінку реальної ресурсозабезпеченості сталого територіального розвитку;

—рівень контролю та коригування показників фінансового потенціалу регіону.

В основі запропонованої концепції формування фінансового потенціалу лежать такі положення:

—формування фінансового потенціалу складається з чотирьох основних етапів: аналіз, визначення ресурсних можливостей, формування видаткових зобов'язань, вивчення кінцевого результату.

—формування будь-якої фінансово-економічної системи розробляється на основі ієрархічного принципу. Дана обставина означає, що всі складові елементи координуються між собою.

—формування фінансового потенціалу являє собою безперервний процес, який не закінчується моментом одержання кінцевого результату, а підлягає постійному коригуванню і моніторингу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, концепція формування фінансового потенціалу регіону - це безперервний процес, що визначає механізм ухвалення тактичних і поточних рішень, спрямованих на поліпшення і стабілізацію соціально-економічного розвитку регіону. Отже,

результатом виступає не конкретно визначений план, а саме економічний розвиток регіону. Безпосередньо ця концепція покликана визначати цілі і пріоритети, а також конкретні дії адміністрації регіону, необхідні для забезпечення фінансово-стійкого розвитку території в напрямку досягнення бажаного майбутнього.

Бібліографічний список

1. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 714 с.
2. Огонь Ц. Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц. Г. Огонь // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 20-29.
3. Про схвалення концепції застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі : Розпорядження КМУ від 14 вересня 2002 року № 538-р. // Офіційний вісник України. – 2002. – № 38. – С. 241.
4. Ливдар М. В. Програмно-цільовий метод складання бюджету / М. В. Ливдар // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 109-114.
5. Кожем'якіна С. М. Практика використання методів планування бюджетних доходів / С. М. Кожем'якіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - № 7. – С. 39-43.
6. Ефективність виробництва: її економічні та соціальні показники [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://cybportal.univ.kiev.ua/wiki/>
7. Тропіна В. Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства / В. Б. Тропіна ; НДФІ. – К., 2008. – 368 с.
8. Карлін М. І. Фінансова система України / М. І. Карлін [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://libfree.com/182666578-finansifinansova_sistema_ukrayini_karlin_mi.html

Анотація

Відображено основні підходи до формування ресурсної бази регіону. Дана характеристика витратного бюджетування. Запропоновано концептуальну модель формування фінансового потенціалу регіону.

Ключові слова: *потенціал, витратний підхід, програмно-цільове бюджетування, економічний розвиток.*

Аннотация

Отражены основные подходы к формированию ресурсной базы региона. Дана характеристика затратного бюджетирования. Предложена концептуальная модель формирования финансового потенциала региона.

Ключевые слова: *потенциал, затратный подход, программно-целевое бюджетирование, экономическое развитие.*

Annotation

Results basic approaches to regional resource base. The characteristic expense budgeting. A conceptual model of the financial potential of the region.

Key words: *capacity, cost approach, program budgeting, economic development.*

УДК 346(094.9)

**Барський Ю.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Луцький національний технічний університет**

ПРІОРИТЕТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Стимулювання сталого розвитку є пріоритетним напрямом комплексного розвитку регіональних соціо-еколого-економічних систем. Воно, в першу чергу, означає процес активізації регіональних спонукань (прагнень) регіональної системи ззовні, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіону. Стимулювати розвиток регіонів необхідно тому, що регіональний рівень є сполучною ланкою між локальним та національним рівнем, а зараз все частіше – між національним та глобальним. Саме в регіони залучаються найбільше інвестиційних та інноваційних коштів, адже регіональні системи є будівельними складовими будь-якої держави. Стимулювання сталого розвитку потребує, виходячи із даних аргументів, чіткого законодавчого регламентування, закріплення юридично всіх особливостей з цього приводу. Така необхідність виникає ще й тому, що законодавчий акт є підставою для реалізації

заходів стимулюючого впливу центральними та регіональними виконавчими органами влади. Прикро, але в Україні немає чіткого регламентування стимулювання сталого розвитку, що аж ніяк не сприяє поступу країни та її регіонів до сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нормативно-правове регулювання сталого розвитку регіонів розглядалось такими вченими, як: Данилишин Б. М., Шостак Л. Б., Буркинський Б. В., Степанов В. М., Харічков С. К., Герасимчук З. В., Вахович І. М., Ковальська Л. Л., Немец Л. М., Приходченко А. А., Борщук Є. М., Недін І. І. та інші [1-5]. Попри значні напрацювання з цього приводу, в країні до сих пір немає єдиного підходу до внесення змін до існуючого законодавства чи заміна його таким чином, щоб воно відповідало міжнародним вимогам та сучасним реаліям у контексті стимулюючого впливу на сталий розвиток регіонів.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування стану нормативно-правового регулювання стимулювання сталого розвитку регіонів України. Також необхідно з'ясувати недоліки в існуючому законодавстві і запропонувати шляхи для їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль права у регулюванні сталого розвитку на рівні взаємодії природи, економіки та суспільства полягає у встановленні науково обґрунтованих правил поведінки людини щодо природи. Найвагоміші правила поведінки закріплюються державою у законодавстві і стають загальнообов'язковими нормами для виконання та дотримання. Саме законодавство повинно виробити стратегію стимулюючих заходів, які дозволять досягти сталого розвитку регіонів у найближчій перспективі.

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. поставила перед регіонами низку важливих завдань щодо необхідності внесення коректив у процес стратегічного планування регіонального розвитку. У посткризовий період на перше місце виходить проблема визначення стратегічних пріоритетів та напрямів розвитку регіону з урахуванням потенціалу внутрішнього ринку та максимізації використання переваг міжрегіонального та міжнародного співробітництва регіонів; пошук точок зростання на регіональному рівні та дієвих інструментів їх розкриття та стимулювання. Ці пріоритети регіонального розвитку тісно пов'язані з необхідністю підвищення дієвості договірної фінансування розвитку регіонів; потребою в оптимізації застосування апробованих світовою практикою регіонального розвитку організаційних та інституційних механізмів реалізації регіональних стратегій; пошуком нових джерел фінансування реалізації регіональних стратегій та необхідністю посилення відповідальності за їх виконання. Для того, щоб дані проекти були реалізовані, необхідно керуватись відповідною нормативно-правовою базою, що дозволить регулювати всі аспекти, пов'язані із активізацією соціально-економічного поступу регіонів та їх сталого розвитку.

Спробуємо проаналізувати існуючу законодавчу базу України, що стосується стимулювання сталого розвитку регіональних систем. Вже на початку 90 років ХХ ст. в Україні були визначені загальні основи природоохоронної діяльності в державі, забезпечено комплексне регулювання відносин щодо природного середовища як єдиного цілого. На думку Дорогунцова С. І., Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 26.06.1991 р. є стрижневим, центральним законом у цій сфері, що «не тільки проголошує, але й запроваджує систему управління в галузі природокористування» [5, с. 158]. Він закріплює права громадян України на безпечне для життя навколишнє середовище. Згідно з цим законом, громадяни мають не тільки права, але й обов'язки щодо збереження природи, раціонального використання її багатств. На жаль, законом не визначено стимулюючу функцію природокористування. Крім того, у ньому охорона навколишнього середовища має дещо однобокий характер, не визначає взаємозв'язку між соціальними, економічними та екологічними процесами у регіонах.

У країні прийнято та діють ряд інших нормативних актів, що мають вплив на стимулювання сталого розвитку регіонів. До них, зокрема, можна віднести наступні. Лісовий кодекс від 21.01.1994 р., забезпечує охорону, відтворення та стале використання лісових ресурсів з урахуванням екологічних, економічних, соціальних та інших інтересів суспільства. Конвенція про охорону біологічного різноманіття від 1992 року (ратифікована 29.11.1994 р.) передбачає збереження біологічного різноманіття, стале використання його компонентів і спільне одержання на справедливій і рівній основі вигод. Водний кодекс України від 06.06.1995 р., регламентує раціональне водокористування. Земельний кодекс від 25.10.2001 р. регулює економічне стимулювання раціонального використання та охорони земель. Постанова КМУ «Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003-2015 роки» від 26.04.2003 р. регулює виконання домовленостей у рамках підсумкових документів, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку (Йоганнесбург, 2002 рік). Рамкова конвенція про охорону та сталий розвиток Карпат (ратифікована 07.04.2004 р.) спрямована на охорону, збереження та стале використання природних ресурсів Карпат. Постанова КМУ «Про затвердження Державної програми забезпечення сталого розвитку регіону видобування та первинної переробки уранової сировини на 2006-2030 роки» від 16.12.2004 р. спрямована на забезпечення повноцінного життєвого середовища для населення регіону. Постанова КМУ «Про затвердження Програми сталого соціально-економічного, екологічного і культурного розвитку м. Севастополя на період до 2015 року» від 27.07.2006 р. регламентує забезпечення сталого соціально-економічного, екологічного і

культурного розвитку м. Севастополя, підвищення рівня життя населення. Концепція державної регіональної політики від 28.08.2008 р. розроблена для того, щоб дати відповідь на виклики, які постали перед Україною [6; 7].

Зупинимось більш детально на деяких документах, що мають безпосередній вплив на стимулювання соціально-економічного та сталого розвитку регіонів України протягом 1996-2005 років. У 1996 р. було прийнято Конституцію України, почався процес формування законодавчого поля з питань регіонального розвитку держави. У цей період Україна ратифікувала Європейську хартію місцевого самоврядування (1997 р.), взявши на себе зобов'язання щодо розбудови місцевого самоврядування, та прийняла Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», в якому визначено систему та гарантії місцевого самоврядування, засади організації та діяльності, правового статусу і відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування.

Окрім того, у цей період ухвалено низку законодавчих актів, пов'язаних з регіональним розвитком: Закон України «Про місцеві державні адміністрації» (1999 р.), що визначив організацію, повноваження та порядок діяльності місцевих державних адміністрацій; Закон України «Про столицю України – місто-герой Київ» (1999 р.), що унормовує спеціальний статус м. Києва як столиці України, особливості здійснення виконавчої влади та місцевого самоврядування в місті відповідно до Конституції та законів України; Закон України «Про органи самоорганізації населення» (2001 р.), що визначає правовий статус і порядок організації та діяльності органів самоорганізації населення – представницьких органів, що створюються жителями, які на законних підставах проживають на території села, селища, міста або їх частин, для вирішення завдань, передбачених Законом.

У 2005 році був прийнятий Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів». Цей нормативний документ визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій. Даний нормативно-правовий акт кардинально змінив підхід до поняття стимулювання, законодавчо визначивши його суть: «стимулювання розвитку регіонів – комплекс правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіонів на основі поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях, максимально ефективного використання потенціалу регіонів в інтересах їх жителів та держави в цілому» [8]. Крім того, було закріплені мета та засади, основні принципи стимулювання, а також передбачено особливості державного стимулювання регіонів та його фінансування. Це безумовно, має позитивне значення для розвитку теоретичної бази стимулювання, проте суттєво звужує його практичну значимість. Зокрема, у ньому запропоновано нові форми стимулювання сталого розвитку регіонів (угоди щодо регіонального розвитку та програми подолання депресивності територій). Разом із цим не передбачена роль інвестицій, податкових пільг, адміністративних штрафів, кредитів, грантів тощо. Крім того, законом передбачено надання переваг депресивним територіям та регіонам, що мають проблеми у розвитку. Натомість слід зауважити, що підтримки потребують не лише регіони із проблемами розвитку, але й ті регіони, в яких намітились позитивні тенденції до економічного зростання, соціального добробуту та екологічного різноманіття. Законом передбачено фінансування депресивних територій, хоча цим же законом чітко передбачено, що регіон – це «територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя» [8]. Тобто, вже на початку закладається суперечність, котра обов'язково виникне під час здійснення стимулюючих заходів та дій. В цілому через велику кількість недоліків закону можна стверджувати, що на практиці він буде мати проблеми у застосуванні, а тому потребує доопрацювання.

На основі цього Закону прийнято такі рішення Кабінету Міністрів України: Постанова «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року»; Постанова «Про затвердження Порядку здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення для визнання територій депресивними», що була прийнята на заміну Постанови Кабінету Міністрів України від 24.06.2006 р. № 860 «Про затвердження Порядку здійснення моніторингу показників розвитку регіонів, районів, міст республіканського в Автономній Республіці Крим та обласного значення для визнання територій депресивними»; Постанова Кабінету Міністрів України від 23.05.2007 р. № 751 «Про затвердження Порядку підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку і відповідної типової угоди».

Крім того, з 2005 року були прийняті такі нормативно-правові акти: 1) Закон України «Про асоціації органів місцевого самоврядування» (2009 р.), що встановлює правові засади організації і діяльності асоціацій органів місцевого самоврядування та їх добровільних об'єднань, їх взаємовідносин з органами державної влади та органами місцевого самоврядування відповідно до Конституції України, Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» тощо; 2) Закон України «Про Державну програму економічного та соціального розвитку України на 2010 р.» (2010 р.), що зокрема, визнає пріоритет розвитку держави стимулювання регіональних «точок зростання» економіки та залучення інвестицій за такою схемою: проведення підготовчої роботи для подальшого утворення в кожній області індустріальних (промислових) парків (не менше двох) та кластерів з метою виготовлення високотехнологічної та

енергоєфективної продукції, а також споживчих товарів; запровадження режиму «спеціальної митної зони» на територіях перспективного розвитку із введенням спеціального (преференційного) режиму ввезення, вивезення з території зони товарів для реалізації експорторієнтованих інвестиційних проектів; 3) Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» (2010 р.), в якому визначаються засади внутрішньої політики України у сферах розбудови державності, розвитку місцевого самоврядування та стимулювання розвитку регіонів, формування інститутів громадянського суспільства, національної безпеки і оборони, в економічній, соціальній і гуманітарній сферах, в екологічній сфері та сфері техногенної безпеки, а також засади зовнішньої політики України; 4) Бюджетний кодекс України від 8.07.2010 р., що визначає правові засади функціонування бюджетної системи України, її принципи, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства; 5) Податковий кодекс України від 2.12.2010 р., норми якого розширюють можливості доходної частини місцевих бюджетів за рахунок модернізації системи оподаткування; 6) Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» (2010 р.), що унормовує правові та організаційні засади відносин, пов'язаних з підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна». У процесі своєї реалізації Закон передбачає участь регіонального центру з інвестицій та розвитку як державної бюджетної установи, що належить до сфери управління центрального органу виконавчої влади у сфері інвестиційної діяльності, і організовує надання суб'єкту інвестиційної діяльності послуг, пов'язаних з підготовкою та реалізацією інвестиційного проекту, за принципом «єдиного вікна».

Метою прийнятої Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року є «визначення ключових проблем регіонального розвитку, пріоритетів державної регіональної політики з точки зору загальнонаціональних потреб та інтересів» [9]. Також документом регламентуються питання стимулювання сталого розвитку із застосуванням основних інструментів: угод щодо регіонального розвитку, програм подолання репресивності окремих територій, Державних цільових програм. Дана стратегія передбачає пріоритетні напрями розвитку за допомогою стимулюючих заходів кожного з регіонів України до 2015 року, що є позитивним моментом. І хоча згадана стратегія грає важливу роль у здійсненні регіонального розвитку, проте не має саморегулюючої направленості, адже більшість нормативних документів, що на неї посилаються, затверджують механізм субсидування через державний та місцеві бюджети, не створюючи передумов для самостійного розвитку регіональних систем. Крім того, Державна стратегія має на меті запровадження стратегічного планування регіонального розвитку, вона спрямована на оптимізацію процесу комплексного освоєння всього ресурсного потенціалу регіонів як основи зміцнення їх конкурентоспроможності, розкриває стратегічні цілі державної регіональної політики, визначає її пріоритети з точки зору загальнонаціональних потреб та інтересів на період до 2015 року з визначенням першочергових заходів. Разом з тим, попри певні переваги стратегії, вона все-таки недостатньо сприяє повноцінній реалізації стимулюючого впливу на регіони України.

Крім Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» та Державної стратегії регіонального розвитку, в Україні затверджені ще й такі нормативні акти: Постанова КМУ від 16.05.2007 р. «Деякі питання Міністерства регіонального розвитку та будівництва», Постанова КМУ від 07.03.2007 р. «Про затвердження Порядку надання та використання у 2007 році субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам для стимулювання розвитку регіонів, у тому числі депресивних територій» та ще кілька постанов КМУ, що стосуються врегулювання міжбюджетних відносин та пов'язані з реалізацією Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року.

Крім того, у 1997 році був запропонований проект Концепції сталого розвитку України. Цей нормативно-правовий акт повинен стати концептуальним на рахунок стимулювання сталого розвитку регіонів України [10]. Але на жаль, і до сьогодні документ залишається не прийнятим.

У країні діють також законодавчі акти про визначення вільних економічних зон, територій пріоритетного розвитку, встановлення механізмів господарювання на місцевому рівні, проте вони знову ж таки не враховують позицій сталого розвитку регіонів. Зрозуміло, що без зміни існуючих документів загальнообов'язкового характеру та прийняття нових, які б відповідали сучасним умовам господарювання, неможливо побудувати систему стимулювання розвитку регіонів для якісного перетворення регіональних соціо-еколого-економічних систем, а в результаті - досягти сталого розвитку регіонів. Не виключено, що найбільшою перешкодою у даному плані є відсутність конституційного визначення економічного вирівнювання потреб регіонів. Тобто мова йде про те, що в Конституції України, як основному законі, відсутнє положення про зміцнення економічної цілісності держави та партнерських відносин між регіонами. Такий стан речей негативно впливає на досягнення регіонами сталого розвитку.

Загальні риси регулювання регіонального розвитку є окресленими в чинному законодавстві. На сьогодні залишається відкритим питання законодавчого унормування засад нової державної регіональної політики, що містила ефективні інноваційні інструменти для вирішення проблем асиметрії розвитку регіонів України з урахуванням специфіки їх економіки, екології, демографії, освіти та світоглядних орієнтацій населення. Нормативно-правова база повинна бути основою досягнення сталого розвитку регіонів через механізми їх стимулювання. Насправді, більшість з наведених документів не відповідають на

основоположні питання про сталий розвиток та про механізми стимулювання сталого розвитку регіонів, а, отже, ці питання залишаються законодавчо неврегульованими.

Першочерговими заходами у нормативно-правовому регулюванні стимулювання сталого розвитку регіонів повинні бути наступні: конституційне врегулювання питання стимулювання сталого розвитку регіонів, внесення змін до Бюджетного кодексу України (у частині передачі фінансових повноважень від державних органів до регіональних), усунення всіх невідповідностей у Податковому кодексі України (чітка регламентація податкового стимулювання – використання пільг та посилення ролі екологічних податків), внесення змін до існуючих законів та постанов, що стосуються стимулювання (врахування практичних реалій у регіонах України) тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна стверджувати, що на сьогодні в Україні практично відсутня законодавча база щодо стимулювання сталого розвитку регіональних систем. Неврахування основних пропозицій з боку наукових шкіл в галузі регіоналістики з приводу цього питання ставить під загрозу подальший розвиток регіонів. Подолання існуючих проблем у нормативно-правовому забезпеченні можливе лише шляхом прийняття нових законодавчих актів або внесення змін до існуючих, але на якісно вищому рівні. Лише тоді можна говорити про практичну реалізацію активізації соціально-економічного розвитку регіонів, а також сталого розвитку регіонів органами центральної та регіональної виконавчої влади.

Бібліографічний список

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : [монографія] / З. В. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 528 с.
2. Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку: методологія формування та механізми реалізації : [монографія] / І. М. Вахович. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 496 с.
3. Герасимчук З. В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика : [монографія] / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 248 с.
4. Сталій розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем : [навч. посібник] / [І. В. Недін та ін. ; за заг. ред. І. В. Недіна]. – Суми : Університетська книга, 2008. – 383 с.
5. Екологія : [підручник] / [Дорогунцов С. І., Коценко К. Ф., Хвесик М. А. та ін.]. – [Вид. 2-ге, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 371 с.
6. Законодавство Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minregion.gov.ua/>
8. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
9. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року : Постанова КМУ від 21.06.2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
10. Концепція сталого розвитку України. – Київ, 1997. – 15 с.

Анотація

У статті розглянуто нормативно-правове регулювання стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів України. Виділено основні недоліки у регламентуванні стимулювання соціо-еколого-економічного розвитку регіонів. Запропоновано зміни до законодавства України для досягнення сталого розвитку її регіонів.

Ключові слова: стимулювання сталого розвитку регіонів, нормативно-правове регулювання.

Аннотация

В статье рассмотрено нормативно правовая регуляция стимулирования социально-экономического развития регионов Украины. Выделены основные недостатки в регламентировании стимулирования социо-эколого-экономического развития регионов. Предложено изменения к законодательству Украины для достижения устойчивого развития ее регионов.

Ключевые слова: социально-экономического развития регионов, нормативно-правовая регуляция.

Annotation

In the article the normatively legal adjusting of stimulation of socio-economic development of regions of Ukraine is considered. The basic failings in regulation of stimulation social-ecological-economical development of regions are selected. The change to the legislation of Ukraine for achievement of sustainable development of its regions is offered.

Key words: stimulation of socio-economic development of regions, normatively legal adjusting.

Гальків Л.І.,
к.е.н., доц., доц. кафедри економетрії та статистики,
Львівська комерційна академія

ВПЛИВ ВТРАТ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК СПОЖИВЧОГО РИНКУ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Сучасна епоха ознаменувалася зміцненням ролі людського капіталу в інтенсифікації соціально-економічного поступу суспільних систем, під впливом чого сформувалися та виокремилися потужні наукові школи у галузі суспільствознавства, соціології, економіки та управління, дослідження яких сфокусувалися головним чином на формуванні та розвитку людського капіталу неоіндустріальної епохи, його ролі в економічному зростанні та конкурентоздатності національних господарств. З іншого боку, теперішня епоха характеризується наростанням диспропорцій із поляризацією розвитку людності в світі, системними проявами перманентних негативних змін у людському капіталі, дослідження яких проектується на категорію «втрати людського капіталу».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед іноземних дослідників, які вивчають можливості впливу людського капіталу на певні аспекти суспільного розвитку, можна виокремити дослідження Г. Беккера, Е. Деніссона, П. Друкера, Х. Келлена, К. Ланкастера, Р. Лукаса, Д. Мінцера, Б. Мільнера, П. Ромера, Р. Патори, Т. Сакаїя, Т. Шульца та інших. Вивченню перспектив людського розвитку у приділяє значну увагу також велика кількість вітчизняних науковців. З-поміж них можна виокремити роботи О. Амоші, В. Антонюк, О. Білик, Н. Верхоглядової, В. Геєця, О. Грішнєвої [1], В. Кавецького [2], С. Климка [3], І. Лапшиної, Е. Лібанової, А. Мельник, А. Мокія, В. Пили, С. Писаренко, А. Ревенка, У. Садової, Л. Семів, Л. Шевчук [4], Н. Ушенко та інших. Проте на сьогодні мало дослідженим залишається питання дослідження можливих перспектив впливу втрат людського капіталу сталий розвиток споживчого ринку.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування впливу чисельності носіїв людського капіталу на сталий розвиток споживчого ринку та дослідження у цьому контексті тенденцій чисельності населення регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Споживчий ринок регіону має важливе соціальне значення та впливає на людський капітал мезорівня, відіграючи основну роль у життєзабезпеченні населення регіону, а саме: задоволенні найнеобхідніших потреб різних соціальних груп, окремих домогосподарств, кожної людини. З іншого боку, суспільні явища, у тому числі соціально-демографічні та економічні процеси, визначають стан, структуру та спрямованість регіональних споживчих ринків. Серед цих явищ у контексті сталого розвитку розглянемо ті, котрі пов'язані з втратами носіїв людського капіталу.

Сталий розвиток (Sustainable development) розглядають через необхідність встановлення балансу між задоволенням сучасних суспільних потреб і забезпечення захисту інтересів наступних поколінь та виділяють чотири його виміри: (1) соціальний – показує взаємозв'язок людей, зокрема рівність та повагу до прав інших; (2) економічний – пов'язаний з системами, що забезпечують виживання людини (робота та гроші); (3) екологічний (природний) – фокусується на системах, які підтримують життя планети; (4) політичний (інституційний) – означає демократичне правління і прийняття рішень з питань використання природного та створеного людиною середовища [5, с. 11]. Ми вважаємо, що слід виділяти й споживчий вимір сталого розвитку, який у контексті даного дослідження пов'язуємо з споживчою поведінкою людини та трансформаціями споживчого ринку у напрямі запобігання надмірним нагромадженням втрат людського капіталу майбутніх поколінь.

Якщо розглядати окремо проблеми втрат людського капіталу сфери обігу, то, очевидно, вони негативно позначаються на ефективності цієї сфери, яку оцінюють як відносно поточних витрат ($Eф (п.в.)$) – відношення товарообороту або валової доданої вартості до обсягу сукупних витрат праці, пов'язаних із процесом реалізації), так і відносно ресурсів соціально-економічного потенціалу ($Eф (р.)$) – зіставлення результату з сукупним обсягом матеріальних та трудових ресурсів):

$$Eф (п.в.) = \frac{O}{ПС + ФОП + A + B}, \quad (1)$$

$$Eф (р.) = \frac{O}{Фос + Фоб + Z + T}, \quad (2)$$

де O – товарооборот;
 $ПС$ – проміжне споживання;
 $ФОП$ – фонд оплати праці;

- А – амортизація основних фондів;
 В – витрати у сфері товарного обігу;
 Фос і Фоб – відповідно основні та оборотні фонди;
 З – обсяг товарних запасів;
 Т – середньорічний обсяг трудових ресурсів у сфері товарного обігу за їх ринковою вартістю.

Нагромадження втрат людського капіталу сфери обігу, зменшуючи потенційні можливості інноваційних рухів товарообороту, знижує продуктивність праці й зумовлює спад обсягу реалізації. Зниження товарообороту за незмінних інших складових формул (1) і (2) або ж його випереджувальне зниження відносно зміни інших складових цих формул спричиняє зниження ефективності сфери обігу. Найбільш відчутно людський чинник позначається на функціонуванні роздрібною сфери торгівлі, чим спричиняється вплив втрат людського капіталу на роздрібний товарооборот. Окрім того, кон'юнктура споживчого ринку, з одного боку, прямо реагує на зменшення кількості носіїв, скорочення обсягу, погіршення структури, зниження якості людського капіталу, а, з іншого, – реагує опосередковано, через інші важелі, зрушені втратами людського капіталу.

Динаміка розвитку вітчизняної роздрібною мережі характеризувалася активізацією малого торговельного підприємництва у сфері роздрібною торгівлі у період формування ринкових відносин із подальшими трансформаційними змінами в напрямі укрупнення торгових мереж, збільшення обсягів реалізації у фактичних цінах. Так, лише за 2009 рік сумарна торгова площа першої п'ятірки продовольчих ритейлерів України зросла на 79,6 тис. кв. м. або на 9,2 %, і сягнула 41,5 % food-торгової площі (табл. 1), розподілившись між Fozzy Group (11,5 %), Metro (9,5 %), АТБ (8,4 %), Квіза-Трейд (5,3%). Окрім концентрації торговельної площі, збільшується частка крупних торгових мереж за кількістю торгових точок та охопленням ними регіонів України: у серпні 2009 року лідирували за кількістю магазинів АТБ (332), Fozzy Group (292), «Фуршет» (97). Найбільше покриття регіонів України серед ритейл-мереж - у Fozzy Group (23), «Фуршет» (20), «Квіза Трейд» (19).

Таблиця 1

ТОП-9 продовольчих ритейлерів України за сумарною торговою площею

Компанія	Центральний офіс	Мережі	Торгова площа	
			приріст 2009 р. до 2008 р., %	частка у food-ритейлерах, %
ЗАТ «Фоззі»	Київ	Сільпо, Форс, Фоззі, Буж-маркет	11,9	11,5
Metro Cash & Carry Україна	Київ	Metro	9,8	9,5
ТЗОВ «АТБ-маркет»	Дніпропетровськ	АТБ	25,4	8,4
ЗАТ «Фуршет»	Київ	Фуршет	1,8	6,8
ВАТ «Квіза Трейд»	Київ	Велика Кишеня, Просто маркет	-7,2	5,3
ТЗОВ «ТД «Амстор»	Донецьк	Амстор	4,1	4,5
ТЗОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»	Київ	Ашан	5,1 рази	3,2
ТЗОВ «ЕКО»	Київ	ЕКО-маркет	9,8	2,7
ЗАТ «Евротек»	Київ	Фреш, Арсен, Квартал, Союз, Fresh-Market	3,1 рази	2,4

Джерело : складено і розраховано за [6]

Взаємозв'язки чинників роздрібною товарообороту (x_1 – чисельність населення, x_2 – кількість об'єктів торгівлі, x_3 – торгова площа магазинів, x_4 – доходи у розрахунку на 1 особу) нами проаналізовано за допомогою парних і множинної регресійних моделей лінійного, параболічного, степеневого і експоненціального типу і доведено, що найбільший вплив на обсяг роздрібною

товарообороту мають такі показники, як чисельність населення ($R_{0.1} = 0,887$), кількість об'єктів торгівлі ($R_{0.2} = 0,746$), доходи населення у розрахунку на одну особу ($R_{0.4} = 0,957$) [7, с. 80].

Зменшення чисельності населення негативно впливає на сталий розвиток регіону, спричиняючи скорочення обсягів роздрібною товарообороту регіону (передусім реалізації товарів повсякденного попиту та товарів першої необхідності). У цьому контексті проаналізуємо динаміку середньорічної чисельності наявного населення регіонів України як формотворчої основи носіїв людського капіталу (рис. 1).

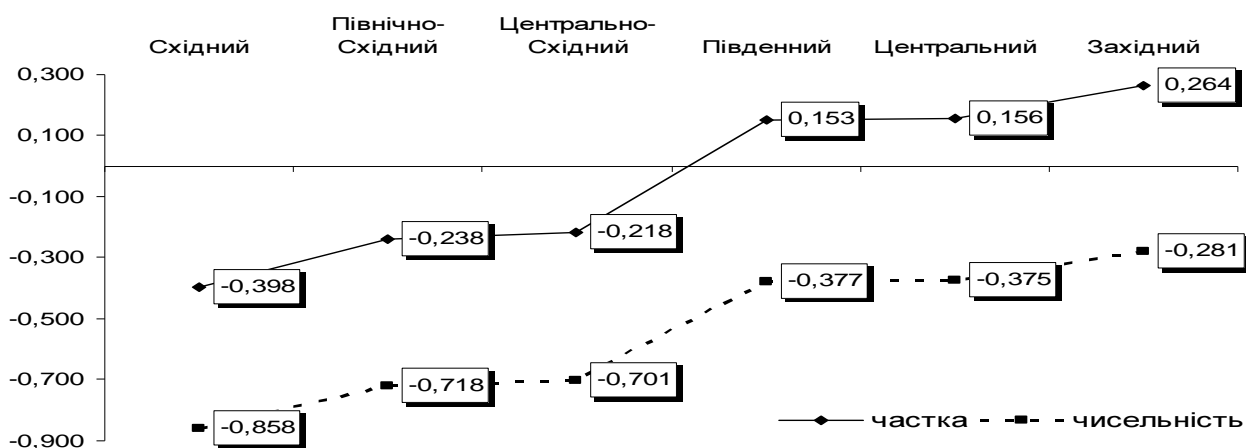


Рис. 1. Середньорічні темпи приросту чисельності та частки наявного населення регіонів України у 2004-2011 рр. (%)*

Джерело : розраховано та побудовано автором за [8]

У Західному, Центральному та Південному регіонах середньорічна чисельність наявного населення скорочується найповільніше, внаслідок чого зміцнюється частка цих регіонів у складі наявного населення України, зростаючи щорічно за 2004-2011 рр. відповідно на 0,26 %, 0,16 %, 0,15 %. Зауважимо, що станом на початок 2012 р. Західний і Центральний регіони за чисельністю наявного населення домінували (23,4 % або 10,6 млн. осіб і 21,4 % або 10,6 млн. осіб), при чому на тлі загальної тенденції до зменшення вітчизняного населення, у м. Києві щодо початку 2004 р. наявне населення зросло на 5,1 %. Південний регіон на початок 2012 р. посідав 15,3 % у чисельності наявного населення, охоплюючи майже 7,0 млн. жителів.

За найшвидшого щорічного зменшення (на 0,86 %) населення Східного регіону, його частка у наявному населенні України скоротилася із 15,13 % (2004 р.) до 14,74 % (2011 р.). За визначеним нами рівнянням лінійного тренду з близьким до одиниці значенням коефіцієнта детермінації, частка цього регіону у найближчі два роки й надалі щорічно скорочуватиметься на 0,06 в. п. Рис. 1. демонструє також, що середньорічне скорочення частки регіонів у наявному населенні становило у Північно-Східному регіоні – 0,24 % і у Центральньо-Східному регіоні – 0,22 %. Відтак побудовані нами лінійні тренди дозволяють очікувати у наступні два роки подальшого зниження питомої ваги кожного з цих регіонів майже на 0,03 в. п. щорічно.

Висновки з проведеного дослідження. Задля запобігання негативного впливу зниження фізичного обсягу споживачів на роздрібний товарооборот регіону, а, отже, задля стримування дестабілізуючих чинників сталого розвитку споживчого регіонального ринку, слід стимулювати споживчий попит населення засобами розширення залучення носіїв людського капіталу у суспільно позитивну діяльність, забезпечуючи їм гідну працю й належну віддачу від використання властивих їм активів. Перспективи подальших досліджень вбачаються у розробці напрямів запобігання акумулюванню негативних змін у людському капіталі, а, отже, зменшенню його втрат.

Бібліографічний список

1. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. - К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
2. Кавецький В. В. Людський капітал та гуманізація і гуманітаризація вищої професійної освіти / В. В. Кавецький, Н. В. Сачанюк-Кавецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conf.vstu.vinnica.ua/humed/2008>
3. Климко С. Г. Розвиток наукових поглядів на економічну сутність та особливості людського капіталу / С. Г. Климко // Економіка і управління. – 2008. - №1. – С. 117-126.
4. Шевчук Л. Т. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення / Л. Т. Шевчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів : ІРД НАН України. – 2007. - Вип. 3(65). – С. 9-27.
5. Івануса А. В. Управління конкурентоспроможністю в туризмі: макро- і мікрорівень : [монографія] / А. В. Івануса (співавтори: Бочан І. О., Васильчак С. В., Гринькевич О. С. та інші). – Львів : Львівський інститут економіки та туризму, 2012. – 208 с.
6. Food-ритейл України: Топ-30 по торговій площаді: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.net/ligabusinessinform>.

7. Гальків Л. І. Моделювання реалізованого попиту населення України / Л. І. Гальків, М. Я. Демчишин // Торгівля, комерція, посередництво : [зб. Наук. праць] / [редакц. Апопій В. В., Дайновський Ю. А., Скибінський С. В. та ін.]. – Львів : Львівська комерційна академія, 2011. – Вип. 12. – С. 76-82.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

Анотація

Обґрунтовано та доведено залежність ефективності функціонування споживчого ринку регіону від чисельності носіїв людського капіталу. Проаналізовано динаміку формотворчої основи носіїв людського капіталу регіонів України.

Ключові слова: людський капітал, втрати людського капіталу, споживчий ринок, роздрібний товарооборот, сталий розвиток, населення.

Аннотация

Обоснованна и доказана зависимость эффективности функционирования потребительского рынка региона от численности носителей человеческого капитала. Проанализирована динамика демографической основы носителей человеческого капитала регионов Украины.

Ключевые слова: человеческий капитал, потери человеческого капитала, потребительский рынок, розничный товарооборот, устойчивое развитие, население.

Annotation

Dependence of efficiency of functioning of user market of region is well-proven on the quantity of carriers of human capital. The dynamics of demographic basis of carriers of human capital of regions of Ukraine is analysed.

Key words: human capital, losses of human capital, user market, retail commodity turnover, steady development, population.

УДК 330.341.1(477.75)

**Хаирова Э.А.,
аспирант,**

РВУЗ «Крымский инженерно педагогический университет»

ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ В АР КРЫМ

Постановка проблемы. Реалии мировой экономики XXI века безальтернативно порождают необходимость развития Украины в условиях глобализации и принятия инновационной модели развития. Современный этап развития экономики Украины в многочисленных исследованиях отечественных и зарубежных авторов характеризуется как трансформационный, предполагающий формирование рыночной системы хозяйствования, кардинальных преобразований во всех сферах экономических систем, интенсификацию инновационных процессов как основы устойчивого развития, и, соответственно, изменение роли государства как участника «экономической игры», в частности переход инновационной политики с национального уровня на региональный. Проведение структурной перестройки народного хозяйства Украины и перспективы развития национальной экономики, невозможны без становления региональной инновационной системы. Необходимо учитывать, что региональная система входит в состав целостной системы государственного управления и оказывает прямое влияние на экономический уровень развития страны, следовательно, конкурентоспособность региона находится в прямой зависимости от конкурентоспособности национальной экономики. В современных условиях региональная конкурентоспособность становится ключевым вопросом в экономической и технологической политике Европейского союза и его членов, поскольку способствует ускорению внедрения инноваций, стимулированию кооперации, углублению интернационализации.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе проблемы изучения анализа инновационного развития региона рассматривались в работах многих научных исследователей, среди которых: З. О. Адаманова [5], Л. Л. Антонюк [2], Н. В. Апатова [3], С. Г. Алексеев [1], Т. В. Погодина [8], К. О. Виноградова [4], Г. А. Штофер [9]. Но, тем не менее, эти вопросы неизменно остаются актуальными и, следовательно, требуют новых исследований.

Постановка задачи. Цель статьи - рассмотрение методологических подходов к оценке инновационной активности АР Крым, позволяющих оценить особенности функционирования

инновационной модели АР Крым, выявить основные тенденции инновационного развития региона, с целью разработки мероприятий для активизации инновационной деятельности.

Изложение основного материала исследования. Главной характеристикой новой инновационной модели экономического роста является постоянное создание и использование инноваций во всех сферах хозяйствования. В соответствии с принятой в 2006 году Кабинетом Министров Украины Государственной стратегией развития регионов Украины до 2015 года, обусловленной положениями Закона «О стимулировании развития регионов», ее основной целью является создание условий для повышения конкурентоспособности регионов, обеспечения их устойчивого развития на современной технологической основе, высокой производительности производства и занятости населения. Повышение конкурентоспособности экономики является главной стратегической целью инновационной деятельности и зависит, в свою очередь, от показателей объема, характера и сферы инновационной деятельности региона. Проведение оценки инновационной модели развития АР Крым способствует выявлению основных тенденций и приоритетных направлений инновационного развития региона, для разработки эффективной государственной инновационной политики региона.

Основой разработки инновационной политики на региональном уровне является комплексное исследование имеющегося инновационного потенциала и результатов его реализации, т.е. анализе инновационной активности региона. В экономической литературе инновационный потенциал региона рассматривается как совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для осуществления инновационной деятельности. Понятие инновационной активности региона отражает полученный экономический эффект от реализации инновационного потенциала. Динамика развития научно-технического и инновационного потенциала региона отражает совокупность таких показателей как научные кадры, материально-техническая база, организационная структура, финансирование науки, результативность научных исследований и разработок, инновационная деятельность, патентно-лицензионная деятельность, объем промышленного производства. Под региональным инновационным потенциалом следует понимать совокупность научно-технических, материально-финансовых, кадровых, институциональных и иных ресурсов региона, используемых для инновационной деятельности. Уровень развития инновационного потенциала отражает эффективность инновационной деятельности, при этом анализ показателей необходим для формирования действенной инновационной стратегии региона.

В экономической литературе существуют различные методологические подходы к оценке инновационного потенциала региона с точки зрения его способности формировать инновационно активную экономику.

Согласно методологии Т. В. Погодиной, конкурентоспособность региона определяется уровнем его инновационной активности. Предлагаемая автором модель оценки инновационной активности использует систему статистических показателей, в качестве которых приняты: 1) внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП или ВРП (показатель X1); 2) доля занятых исследованиями и разработками в процентах к общему числу занятых (X2); 3) доля основных фондов исследований и разработок в общей их стоимости (X3); 4) затраты на технологические инновации в процентах к ВВП или ВРП (X4). Функциональная модель рейтинга инновационной активности и конкурентоспособности регионов имеет следующую интерпретацию [8]:

$$R = 0,3 \times X1 + 0,2 \times X2 + 0,2 \times X3 + 0,3 \times X4 \quad (1)$$

Рассчитаем значение данного показателя для АР Крым в динамике с 2005 по 2010 гг. с целью выявления тенденции развития инновационной активности региона (табл. 1).

Таблица 1

Расчетные и обобщающий показатель инновационной активности АР Крым с 2005 по 2010 гг.

Показатель	Год					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВРП (%) – X1	0,012	0,04	0,045	0,045	0,077	0,044
Доля занятых исследованиями и разработками в процентах к общему числу занятых (%) – X2	0,31	0,3	0,3	0,27	0,25	0,24
Доля основных средств исследований и разработок в общей стоимости основных средств (%) - X3	0,7	0,6	0,5	0,3	0,2	0,2
Затраты на технологические инновации в процентах к ВРП (%) – X4	0,73	0,56	0,89	0,8	0,47	0,51
Расчетное значение показателя инновационной активности - R	0,42	0,36	0,44	0,37	0,25	0,25

* Таблица составлена автором

Согласно расчетным данным табл. 1, динамика обобщающего показателя инновационной активности региона свидетельствует о снижении уровня инновационной активности региона, инновационной стагнации и соответственно падении уровня конкурентоспособности региона.

Л. Л. Антонюк целесообразным считает отделять в «инновационном потенциале» подсистему «инновационной восприимчивости», которая отражает реальный уровень инновационности и характеризует возможности быстрой коммерциализации новинок и создания для этого необходимых условий. Согласно ее мнению, инновационную восприимчивость региона целесообразно определить, используя коэффициенты опережения инновационного развития (либо инновационной восприимчивости) на этапе производства и этапе потребления. Рост инновационной восприимчивости региона происходит в случае значения этого коэффициента больше единицы [2, с. 201-202]. В табл. 2 представлены расчетные значения инновационной активности АР Крым с 2005 по 2010 гг. в соответствии с методологией автора.

Таблица 2

**Расчетные значения инновационной активности АР Крым
с 2005 по 2010 гг.**

Год	Динамика инновационной активности	
	Коэффициент опережения инновационного развития на этапе производства	Коэффициент опережения инновационного развития на этапе потребления
2006	0,29	0,6
2007	0,24	0,5
2008	0,27	0,4
2009	0,36	1
2010	1,3	0,8

Динамика изменения инновационной активности АР Крым имеет негативную тенденцию, инновационная активность низкая, следовательно инновационная восприимчивость региона не повышается. Такое состояние инновационной восприимчивости АР Крым говорит об отсутствии действенной системы стимулирования инновационной активности субъектов хозяйствования на региональном и государственном уровнях.

Г. А. Штофер рассматривает деловую активность региона как мотивированный процесс функционирования региональной системы, направленный на обеспечение эффективного использования ресурсов данной территории, с целью достижения рыночной конкурентоспособности региональных субъектов хозяйствования и повышения благосостояния населения. Понятие конкурентоспособности региона автор связывает с понятием его деловой активности, включающей функционирование основных подсистем регионального комплекса. В качестве показателей деловой активности региона предлагается использовать следующие элементы: использование ресурсов региона, активность в производстве и сфере создания услуг в регионе, инвестиционная, инновационная, социальная, экономическая, финансовая, предпринимательская активность региона, активность инфраструктуры региона и обеспечение экологической безопасности региона [9, с. 70-71].

Рассчитанный обобщенный показатель деловой активности и инновационной активности региона находятся в тесной корреляционной зависимости, в качестве результирующего показателя в формуле используется показатель валовой добавленной стоимости на одно лицо. Обобщенный показатель инновационной активности региона отражает возможность и эффективность использования нововведений на территории региона и включает следующие элементы: 1) объем отгруженной (реализованной) инновационной продукции на одно лицо; 2) количество внедренных новых технологических процессов; 3) объем инновационных расходов в промышленности; 4) объем расходов, осуществленных предприятиями региона на инновации; 5) доля промышленных предприятий, внедряющих инновации.

Динамика обобщающего показателя инновационной активности АР Крым в 2000-2009 гг. представлена на рис. 1.

Динамика изменения обобщающего показателя по уровню инновационной активности в регионе, свидетельствует о тенденциях снижения инновационной составляющей при формировании показателя деловой активности в АР Крым. Данная ситуация объясняется значительным снижением в 2009 году по сравнению с предыдущим годом всех характеристик инновационной активности, что в будущем может негативно отразиться на результатах функционирования основных подсистем АР Крым [7, с. 116, 130].

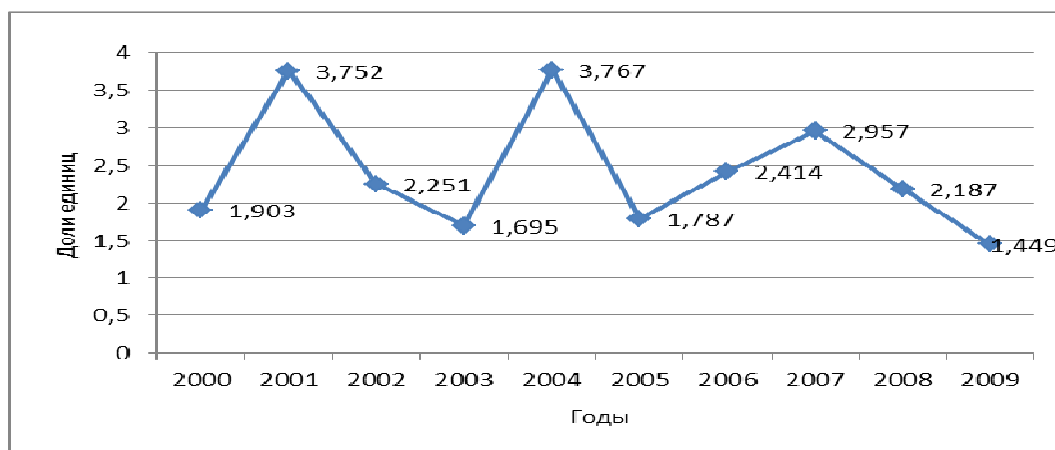


Рис. 1. Динаміка обобщающего показателя інноваційної активності в АР Крим в 2000-2009 гг.

Результати проведених досліджень свідчать про негативну тенденцію розвитку інноваційної активності регіону, показники інноваційної діяльності регіону знижуються, відповідно, необхідним є коректування функціонуючої інноваційної моделі регіону.

Висновки по проведеному дослідженню. В складившихся економічних умовах розвитку АР Крим, одним з основних стратегічних пріоритетів, є формування дієвальної регіональної інноваційної системи, передбачаючої інтенсифікацію інноваційної діяльності, активізацію інноваційної активності регіону, створення наукоємкої економіки регіону, спроможної конкурувати на вітчизняному та міжнародному ринку товарів та послуг.

Совершенствование заходів для активізації інноваційного розвитку регіону, включаються перш за все в розробку ефективного механізму реалізації державної інноваційної політики в регіоні, і передбачають: совершенствование механізму стимулювання інноваційної діяльності (целеве фінансування інноваційних програм (проектів), пільгове налогообкладення, пільгове кредитування, целеве субсидування інноваційних програм, формування госзаказу на НІОКР); удосконалення законодавчого забезпечення інноваційної діяльності (страхування ризиків при веденні інноваційної діяльності, совершенствование прав інтелектуальної власності з метою активізації трансферу технологій); створення розвинутої мережі інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубатори, технопарки, технополіси, венчурні компанії, бізнес-ангели, консалтингові та аналітичні центри, інноваційні комерційні банки, інноваційні центри, інноваційні фонди різних форм власності, кластерних об'єднань); удосконалення системи інноваційного менеджменту в регіоні (створення інноваційного регіонального фонду, координуючого діяльність по накопиченню та перерозподілу засобів на інноваційне розвиток, організації ефективного взаємодія приватного та державного сектору в пріоритетних секторах економіки регіону, організації тесного та ефективного взаємодія науково-дослідницьких установ та підприємництва, сприяючої прискоренню комерціалізації інновацій); формування інноваційної культури, з метою підвищення інноваційної активності в регіоні; активізація міжрегіонального та міжнародного співробітництва в інноваційній сфері (обмін досвідом, спільні інноваційні проекти, спільні малі високотехнологічні фірми), створення сприятливого інвестиційного та бізнес клімату в регіоні, совершенствование системи оперативного та стратегічного моніторингу інноваційного розвитку, планування та прогнозування інноваційних процесів в довгостроковій перспективі.

Бібліографічний список

1. Алексеев С. Г. Оценка инновационного потенциала и инновационной активности регионов сибирского федерального округа / С. Г. Алексеев // Вестник Бурятского государственного университета. – 2009. – № 1-2. – С. 111-117.
2. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : [монографія] / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275с.
3. Апатова Н. В. Стратегия инновационного развития : [монография] / Н. В. Апатова ; Таврический нац. ун-т им. Вернадского. – Симферополь : ДИАИПИ, 2010. – 294 с.

4. Виноградова К. О. Построение инновационного профиля развития регионов / К. О. Виноградова, А. В. Поляков // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2008. – № 2. – Т. 6. – С. 230-237.
5. Імперативи розвитку економіки регіону : [монографія] / [за заг. ред. д.е.н., професора З. О. Адаманової]. – Сімферополь : КРП «Видавництво «Кримнавчпеддержвидав», 2011. – 470 с.
6. Наукова діяльність в Автономній Республіці Крим : [статистичний збірник]. – Сімферополь : Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим, 2011. – 266 с.
7. Оперезающее управление инновационным развитием экономики : [монография] / [Подсолонко В. А. и др. ; под ред. Е. А. Подсолонко] ; КО АЭНУ, ТНУ МОНМС Украины. – Симферополь : ДИАЙПИ, 2011. – 592 с.
8. Погодина Т. В. Экономический анализ и оценка инновационной активности и конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа / Т. В. Погодина // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 5. – С. 16-22.
9. Штофер Г. А. Методические основы оценки деловой активности региона / Г. А. Штофер // Экономика и управление . – 2005. – № 6. – С. 70-74.

Анотація

Стаття присвячена розгляду методологічних підходів до оцінки інноваційної активності регіону. На основі проведених розрахунків дана оцінка функціонування інноваційної моделі АР Крим і запропоновані заходи щодо інтенсифікації інноваційної діяльності в регіоні.

Ключові слова: *інноваційний потенціал регіону, оцінка інноваційна активність, інноваційний розвиток регіону.*

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению методологических подходов к оценке инновационной активности региона. На основе проведенных расчетов дана оценка функционирования инновационной модели АР Крым и предложены меры по интенсификации инновационной деятельности в регионе.

Ключевые слова: *инновационный потенциал региона, оценка инновационная активность, инновационное развитие.*

Annotation

The article considers the methodological approaches to the evaluation of innovative activity in the region, on the basis of the calculations assess the functioning of the innovation model of the Crimea and the proposed measures to intensify innovation in the region.

Key words: *innovation potential of the region, the assessment of innovation activity and innovation development.*

УДК 330.322:332.1 (477.83)

Горин Г.В.,
здобувач відділу моніторингу
регіонального розвитку,
Інститут регіональних досліджень
НАН України (м. Львів)

ДИНАМІКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. На сьогодні загальноновизнано, що інвестиції є важливим ресурсом функціонування й розвитку економіки України. Особливо важливим є те, що інвестиції відіграють велику роль у трансформації територіальної організації господарства регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці інвестиційної діяльності присвячені наукові праці українських вчених: О. Анісімової, П. Беленького, І. Бланка, В. Василенка, С. Іщук, І. Лукінова [1]. Питанням щодо проблем та шляхів поліпшення інвестиційної діяльності, розвитку інвестиційних процесів та виявленню їх впливу на структурні зрушення в економіці України присвячені праці О. Амоші, С. Губанова, Б. Данилишина, М. Корецького, М. Крупки, О. Невелевої та багатьох інших. Тобто дослідженню інвестування в Україні приділяється достатньо уваги в науковій та практичній діяльності. Однак ґрунтовний аналіз цих досліджень свідчить, що основна увага зосереджена на відстеженні загальної динаміки й обсягів притоку інвестицій у регіональному та

галузевому аспектах. Тому тема динаміки інвестиційних потоків у Львівській області є надзвичайно актуальною та потребує детального дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є відстеження загальної динаміки інвестиційних потоків у територіальному розрізі Львівської області та їхнього впливу на розвиток економіки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Львівська область є розвиненим регіоном із потужним інвестиційним потенціалом, який істотно вирізняє її серед інших регіонів України [2].

Найбільш репрезентативним показником, який свідчить про динаміку інвестиційних потоків, є показник інвестицій в основний капітал (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні показники інвестиційної діяльності у Львівській області
 за 2006 – 2010 роки**

Показники	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
Капітальні інвестиції, млн. грн.	6835,3	9872,4	12696,3	8382,2	9646,0
у тому числі в основний капітал	5875,5	8287,3	10799,3	6707,6	8060,8
Індекси обсягів інвестицій в основний капітал до попереднього року	110,7	123,2	101,0	55,3	119,0
Інвестиції в основний капітал у розрахунку на одну особу, грн.	2300,1	3255,4	4255,1	2648,2	3187,6
Місце в Україні за обсягами інвестицій в основний капітал	7	8	7	8	5
Місце в Україні за обсягами інвестицій в основний капітал у розрахунку на одну особу	12	11	10	13	9
Частка в Україні інвестицій в основний капітал	4,7	4,4	4,6	4,4	5,4
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США	515,0	838,5	958,0	1198,6	1273,8
Прямі іноземні інвестиції у розрахунку на одну особу, дол. США	202	303,6	351,5	439,3	504
Місце в Україні за обсягами прямих іноземних інвестицій	8	8	8	8	7
Місце в Україні за обсягами прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу	12	10	8	8	6
Частка в Україні за обсягами прямих іноземних інвестицій	2,4	2,9	2,6	2,9	3,5

Джерело : [5]

Обсяг інвестицій в основний капітал у 2010 р. становив 8060,8 млн. грн. (119,0 % від рівня 2009 року). Позитивна динаміка інвестицій в основний капітал спостерігається у період 2006 – 2008 рр. В результаті, за аналізований період обсяги освоєних вкладень зросли порівняно з 2000 роком (1060,6 млн. грн.) у 9,5 рази. Зважаючи на наслідки світової фінансової кризи, у 2009 р. їх обсяг скоротився до 6707,6 млн. грн. тобто на 38 %.

На сьогоднішній день Львівська область є доволі активною в інвестиційному процесі України. Так, зріс рейтинг Львівської області за обсягами інвестицій в основний капітал серед усіх регіонів України, а саме з 8-го на 5 місце. У цілому на область припадало у 2010 р. 5,4 % загального обсягу інвестицій в основний капітал (4,4 % у 2009 р.) в Україні [7].

Приріст обсягу інвестицій в основний капітал в області склав за 2010 рік 19 % від рівня попереднього року (8060,8 млн. грн.). Протягом 2008 р. та 2010 р. темпи зростання інвестицій в області були вищими, ніж у цілому в Україні, лише у 2009 році загальнодержавний приріст інвестицій склав 58,5 %, що на 3,2 % більше, ніж у Львівщині (рис. 1).

Серед більшості міст та районів Львівської області, порівняно з 2009 роком, обсяг інвестицій в основний капітал зріс. Найвищі темпи приросту досягнуті у Городоцькому районі (143,3 %), де було освоєно 255,1 млн.грн., Дрогобицькому (132,8 %), Жовківському (122,8 %) районах та у м. Моршині (208,9 %). Разом з тим, у десяти районах області допущено скорочення інвестицій, з них найбільше – у Трускавці (-64,7 %) та Турківському районі (-80,1 %), найменше – у Дрогобичі (-6,7 %). У решту шести районах, таких як Бродівський, Сколівський, Кам'янка-Бузький, Перемишлянський, Радехівський та Яворівський темпи скорочення інвестицій в основний капітал у 2010 р. досяг у середньому -21,1 % до 2009 р. [4].

Наступним важливим показником для оцінювання динаміки інвестиційних потоків є обсяг інвестицій в основний капітал у розрахунку на одну особу населення регіону.

На кожного мешканця області в середньому у 2010 р. припало 3187,6 грн. інвестицій в основний капітал, що мало відрізняється від загальнодержавного (3298 грн.). Даний показник постійно

збільшувався наростаючим підсумком (2006 – 2008 рр., 2010 р.), а у 2009 р. мав тенденцію до спадання.

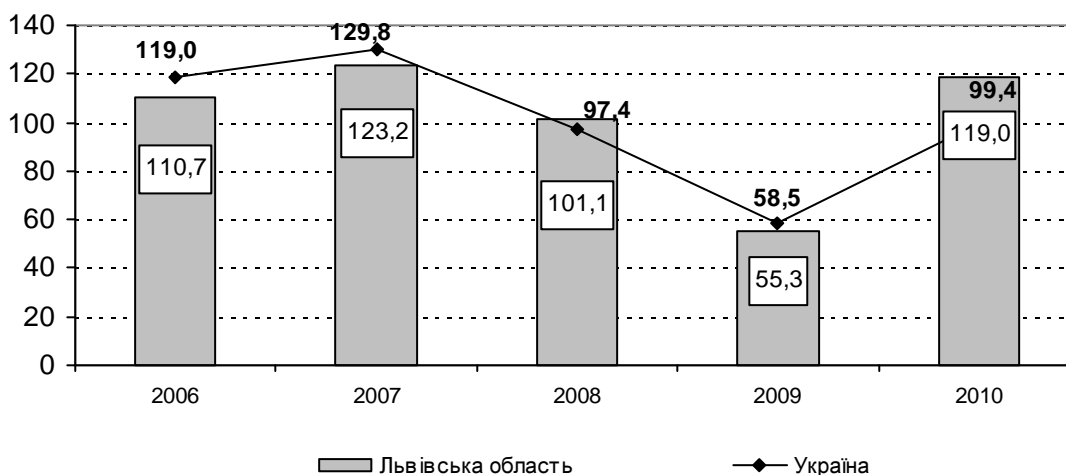


Рис. 1. Динаміка індексу інвестицій в основний капітал у Львівській області та в Україні загалом за 2006 – 2010 роки, %

Львівська область у територіальному розрізі характеризується порівняно високими значеннями даного показника, що свідчить про стабільне надходження інвестиційного ресурсу по всіх її містах і районах. Відтак у 2010 році найвищий обсяг інвестицій в основний капітал у розрахунку на 1 особу був у м. Моршині (15323,9 грн.), м. Львові (5371,6 грн.), м. Трускавці (4243,6 грн.), Пустомитівському (6660,8 грн.), Стрийському (6224,2 грн.), Городоцькому (3676,7 грн.) та Миколаївському (2904,0 грн.) районах. Найнижчий рівень вкладень на одного жителя, як і у попередні роки, був у Старосамбірському (715,5 грн.) та Перемишлянському (413,7 грн.) районах [6].

У 2010 р. прослідковується зростання інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування.

Серед районів Львівської області фінансування поступало у значних обсягах у Пустомитівському (747,7млн. грн.), Стрийському (386,9 млн. грн.), Городоцькому (255,2 млн. грн.), Жовківському (252,5 млн. грн.), містах обласного підпорядкування: Борислав (157,8 млн. грн.), Дрогобич (109,8 млн. грн.). Суттєве фінансування виділено м. Львову – 4044,9 млн. грн. Це пояснюється підготовкою міста до Євро-2012. Залишаються незначними обсяги фінансування у Бродівському (35,9 млн. грн.), Перемишлянському (16,8 млн. грн.), Турківському (32,0 млн. грн.) районах. Всі інші райони області мають ті ж самі надходження, але в межах від 64,0 до 150,0 млн. грн. [5].

Пріоритетними напрямками інвестування в області були промислове виробництво, діяльність транспорту та зв'язку, операції з нерухомим майном, куди спрямовано майже третину інвестицій від загального обсягу капіталовкладень на кожен з напрямів [8].

В основний капітал підприємств промисловості було інвестовано 2093,3 млн. грн. (23 %) у 2010 р., у тому числі 460,6 млн. грн. (22,0 %) – добувна промисловість, 1128,5 млн. грн. (53,9 %) – переробна промисловість та 504,2 млн. грн. (24,1 %) – виробництво та розподілення електроенергії, газу та води.

Добувна промисловість інвестувалася у незначних обсягах у Стрийському (91,4 млн. грн.), Самбірському (64,1 млн. грн.), Сокальському (63,7 млн. грн.) та Городоцькому (56,7 млн. грн.) районах, містах обласного підпорядкування: Борислав (11,9 млн. грн.) та Червоноград (20,6 млн. грн.).

Інвестування транспорту та зв'язку зросло порівняно з попереднім роком у півтора рази. Приріст відбувся за рахунок збільшення (в 1,8 рази) інвестування транспорту. Інвестиції у діяльність пошти та зв'язку скоротились на 9,7 %.

Значного збільшення капіталовкладень (у 3 рази) досягнуто у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг, що безпосередньо пов'язано з підготовкою області до Євро-2012.

У структурі інвестицій за основними видами економічної діяльності зменшились обсяги у сфері здоров'я та надання соціальної допомоги. У 2010 році освоєно 172,3 млн. грн., що на 85,8 млн. грн. менше, ніж минулого року. За 2010 рік, відносно 2009 року, обсяг інвестицій в освіту збільшилися на 15,1 млн. грн.

Позитивна динаміка інвестицій в основний капітал характерна для охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів у регіоні. У 2010 році на дані цілі використано 240,7 млн. грн. усіх вкладень, що на 18,3 млн. грн. більше ніж минулого року. Найбільшу

їх частку вкладень здійснено у м. Львові (40,3 %), Дрогобичі (14,8 %), Червонограді (8,6 %), Кам'янка-Бузькому (11,3 %), Миколаївському (12,5 %) районах, найменшу – у м. Бориславі та м. Трускавці (0,2 %), м. Моршині (0,3 %), Жидачівському, Жовківському, Сколівському та Сокальському районах (2,7 %). І тільки у Буському, Дрогобицькому, Самбірському, Перемишлянському, Пустомитівському та Турківському районах Львівської області відсутні інвестиційні ресурси на охорону навколишнього середовища.

Проведений аналіз у територіально-галузевому розрізі Львівської області показав, що за останні п'ять років присутня диспропорція у розподілі інвестиційних потоків та забезпеченні достатнього обсягу інвестиційних ресурсів у територіальному спрямуванні.

З метою суттєвого поживлення інвестиційних процесів в області необхідно активно залучати іноземні інвестиції [3].

Станом на кінець 2010 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій області становив 1273,8 млн. грн., що на 6,3 % більше, ніж на кінець 2009 р. Частка в Україні за обсягом іноземних інвестицій зросла до 3,5 %, а сама область за цим показником перемістилась на 7 місце у загальнодержавному рейтингу [7].

Як бачимо з табл. 1, за період з 2006 по 2010 роки спостерігалась позитивна тенденція щодо зростання обсягу іноземних інвестицій. Так, за аналізований період в економіку області надійшло 4783,9 млн. дол. США.

Збільшився і показник прямих іноземних інвестицій у розрахунку на 1 особу у Львівській області, яка посіла 6 місце в Україні за обсягами залучених ресурсів. Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій на 1 особу у Львівській області упродовж аналізованого періоду знаходились у м. Трускавці (939,6 грн.), м. Львові (760,1 грн.), Буському (1054,3 грн.), Стрийському (1051,1 грн.) та Кам'янка-Бузькому (667,9 грн.) районах. Усі райони (окрім Старосамбірського та Турківського) та міста обласного значення поновили тенденції нарощування обсягів прямих іноземних інвестицій у розрахунку на 1 особу. Тому можна сподіватись на збереження цими районами і містами тенденцій подальшого збільшення обсягів інвестицій на 1 особу.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, варто підкреслити, що Львівська область займає провідне місце за обсягами інвестиційних капіталовкладень, здійснених в економіку області. З метою поступового нарощування обсягів інвестицій у регіон доцільно використовувати стратегію, яка спрямована на створення сприятливого клімату через прозорий механізм інвестиційного регулювання. Ефективне інвестиційне регулювання повинне бути спрямованим на подолання диспропорцій регіонального економічного розвитку та окремих її регіонів.

Бібліографічний список

1. Вовчак О. Д. Інвестування регіональної економіки та його ефективність в Україні : [монографія] / Вовчак О. Д., Андрушків І. П., Руцишин Н. М. – Л. : ЛКА, 2010. – 192 с.
2. Інформація про основні тенденції соціально-економічного розвитку Львівської області у 2011 році : [комплексна економічна доповідь] / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській області. / [За ред. С. О. Матковського]. – Львів, 2012. – 80 с.
3. Свида Є. В. Організаційно-економічний механізм залучення іноземних інвестицій в економіку України / Є. В. Свида // Науковий Вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2010. – Випуск 30. – С. 60.
4. Статистичний довідник «Потенціал Львівщини в Україні» / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській області. / [За ред. С. О. Матковського]. – Львів, 2011. – 40 с.
5. Статистичний збірник «Капітальні інвестиції у Львівській області за 2010 рік» / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській області. / [За ред. С. О. Матковського]. – Львів, 2011. – 84 с.
6. Статистичний щорічник Львівської області за 2010 рік / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській області / [За ред. С. О. Матковського]. – Львів, 2011. – Ч. 1. – 361 с.
7. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України / [За ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2011. – 560 с.
8. Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004 – 2015 роки від 28.04.2004 року № 493/2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

Анотація

У статті визначено сучасний стан та динаміку інвестиційних потоків у територіальному розрізі Львівської області. Наведено питому вагу та місце Львівської області в Україні за обсягами інвестицій в основний капітал та прямих іноземних інвестицій. Сформульовано пропозицію щодо

збільшення обсягів надходжень інвестицій у регіон.

Ключові слова: інвестиції в основний капітал, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційні потоки, територіальний розріз регіону, види економічної діяльності.

Аннотация

В статье определены современное состояние и динамику инвестиционных потоков в территориальном разрезе Львовской области. Приведены удельный вес и место Львовской области в Украине по объемам инвестиций в основной капитал и прямых иностранных инвестиций. Сформулированы предложение по увеличению объемов поступлений инвестиций в регион.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционные потоки, территориальный разрез региона, виды экономической деятельности.

Annotation

The current state and dynamics of investment flows in the territorial aspect of the Lviv region are outlined in the article. Percentage and location of the Lviv region in Ukraine in terms of investment in fixed capital and foreign direct investment are given. Suggestions for increasing investment in the region.

Key words: investment in fixed capital, foreign direct investment, investment, investment flows, territorial breakdown by regions, types of economic activity.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ЕКОЛОГІЯ

УДК 332.3.003.13

**Бриндзя З.Ф.,
д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки
України, завідувач кафедри обліку і фінансів,
Тернопільський національний технічний
університет ім. Івана Пулюя
Стельмащук Ю.А.,
Здобувач,
Національний університет водного
господарства і природокористування**

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ

Постановка проблеми. Взаємовідносини людини і природи, особливо при використанні землі – фундаменту її життєдіяльності, нині потребують радикального удосконалення. Земля як продукт природи багатоцільового використання має велике значення в усіх аспектах життя і виробничої діяльності людини. Історія розвитку людського суспільства тісно зв'язана з використанням земельних ресурсів та удосконаленням земельних відносин.

Надзвичайно актуальною як з наукової, так і практичної точок зору є проблема ефективного використання, охорони та збереження родючості сільськогосподарських земель. Адже в Україні безперервно розширюються площі деградованих земель. При цьому не здійснюються належні заходи раціоналізації їх використання, не приділяється необхідної уваги відтворенню їх родючості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реформування земельних відносин, економічні та екологічні аспекти використання та збереження земельних ресурсів, сільськогосподарських угідь досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених: А.М. Алімов, П.П. Борщевський, Д.Є. Ванін, П.Ф. Веденічев, П.І. Гайдуцький, Г.Д. Гуцуляк, А.С. Даниленко, Д.С. Добряк, Г.М. Лич, І.І. Лукінов, Л.Я. Новаковський, Б.Й. Пасхавер, О.Г. Тараріко, В.М. Трегобчук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, В.П. Цемко та ін. Разом з тим економіко-екологічні основи раціонального використання, відтворення родючості й охорони сільськогосподарських земель недостатньо розроблені.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування економічних відносин в сільськогосподарському землекористуванні та організаційно-економічних заходів раціонального використання, відновлення і збереження родючості земель сільськогосподарського призначення, стимулювання їх охорони від деградації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сільському господарстві земля є не лише матеріальною умовою його функціонування, а й активним чинником виробництва. Результати виробництва тут залежать безпосередньо від родючості ґрунтів, фізико-хімічних і біологічних процесів, що відбуваються в ґрунті. Тут землю слід вважати найважливішою продуктивною силою, без якої неможливий процес сільськогосподарського виробництва. Земля слугує предметом праці, коли людина, обробляючи її, створює умови для вирощування культурних рослин. З іншого боку, вирощуючи сільськогосподарські культури, людина використовує механічні, фізичні, хімічні та біологічні властивості ґрунту для досягнення практичної мети – отримання врожаю. У цьому випадку земля стає знаряддям праці. Об'єднуючи у собі ознаки предмета і знаряддя праці, земля, таким чином, стає особливим, специфічним засобом сільськогосподарського виробництва, його основним виробничим ресурсом [1; 3; 5].

Як головний засіб виробництва, земля має ряд особливостей, які відрізняють її від інших засобів сільськогосподарського виробництва. Однією з таких особливостей є те, що її не можна нічим замінити чи створити, оскільки вона – продукт природно-історичного процесу. Найважливішою специфічною властивістю землі, що відрізняє її від інших засобів виробництва та дозволяє вважати її головною серед них, є родючість ґрунту, розуміння економічного змісту якого має велике значення для вирішення комплексу проблем раціонального використання землі та земельних відносин. Тому важливо обґрунтувати стратегію її раціонального використання, відтворення та збереження [1; 3; 5].

Суть стратегії полягає в обґрунтуванні генерального напрямку конкретної діяльності на певному етапі, а процес її формування та впровадження є передумовою для підтримання стабільного ефективного розвитку.

Питання методології формування стратегій є в центрі уваги багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів. На думку А.Свечина, «стратегія починається там, де видно низку послідовних цілей, етапів до досягнення кінцевих цілей... У всіх випадках, коли ... має надаватися вибір між двома оперативними альтернативами, слід... перейти до стратегічного етапу мислення» [6], тобто стратегія певним чином співвідноситься з категорією «розвиток».

Стратегічне обґрунтування раціонального аграрного землекористування, яке включає використання земельних угідь сільськогосподарського призначення, відтворення та збереження їх родючості, а також охорону земель, передбачає використання наступних заходів:

- поєднання альтернативних напрямів інтенсифікації аграрного землекористування, регулювання методів та способів використання сільськогосподарських земельних ресурсів згідно з їх особливостями і змінами, що відбуваються в навколишньому природному середовищі під впливом антропогенних навантажень;

- здійснення всебічно обґрунтованих і зрівноважених заходів по комплексному та раціональному поліпшенню, відтворенню й охороні земельних ресурсів, які є основою ведення сільськогосподарського виробництва;

- формування високопродуктивних сільськогосподарських угідь за рахунок контурно-меліоративної організації території, екологічно раціональної структури окремих елементів навколишнього природного середовища та сільськогосподарських угідь, а також застосування землезберігаючих видів техніки, технологій й організації аграрного виробництва;

- посилення відповідальності землевласників та землекористувачів за раціональне використання, відтворення та збереження земельних ресурсів, екологічний стан навколишнього середовища, дотримання екологічних вимог і нормативів;

- моніторинг стану сільськогосподарських земельних ресурсів і природного середовища в цілому та змінами, що відбуваються в ньому під впливом антропогенних навантажень;

- забезпечення ефективної охорони сільськогосподарських земельних ресурсів від негативного шкідливого впливу промислового виробництва, шляхом застосування там екологобезпечних технологій.

- розробку та впровадження у практику ефективного організаційно-економічного механізму раціонального аграрного землеволодіння та землекористування, що має включати систему плати та економічних платежів за користування землею, науково обґрунтованих нормативів і екологічних обмежень, а також методи стимулювання ефективного використання, відтворення та охорони родючості сільськогосподарських земель [1; 3; 5; 7; 8; 9].

В структурі економічних відносин в сільськогосподарському землекористуванні вагоме місце займає система плати та економічних платежів за користування землею [4]. В Україні плата (податок) за землю відноситься до прямих податків. Принагідно відмітити, що в більшості розвинених країн з ринковою економікою частка податку на землю в структурі податкових надходжень незначна або зовсім відсутня, як, наприклад, у США.

В структурі доходів Зведеного бюджету України частка податку на землю також незначна, але її регулюючий потенціал досить високий. Це, зокрема, стосується впливу диференціації ставок податку за землю залежно від регіону на рівномірне розміщення продуктивних сил територією країни. Плата за землю, крім того, спонукає власника землі або землекористувача до більш раціонального використання земельних ресурсів.

Посилення ролі цього податку як регулятора ефективного використання землі, передбачає збільшення обсягів надходжень від плати за землю в натуральному вираженні, а зростання його питомої ваги в структурі доходів Зведеного бюджету – вже другорядне питання, бо серед головних недоліків цього податку є те, що його сума не залежить від доходів, які отримує власник або землекористувач.

Для ліквідації існуючого недоліку необхідно завершити процеси формування ринкового регулювання земельних відносин, зокрема, в частині законодавчого визначення права власності, володіння землею, її продажу, дарування, передачі у спадок тощо, а також визначення економічно обґрунтованої грошової оцінки всіх земельних ділянок у країні. В цих умовах доцільно трансформувати існуючий податок у рентний платіж за земельний ресурс, величина якого залежатиме від доходу, що буде отримувати власник або землекористувач від використання цього ресурсу [4].

Комплексне вирішення цієї проблеми можливе на основі рентного I методу, його реалізація охоплює такі основні етапи: 1) встановлення взаємозв'язку між ціною на землю і земельною рентою; 2) визначення кількісного змісту I земельної ренти; 3) визначення взаємозалежності земельної ренти і цін на продукцію; 4) встановлення співвідношення між земельною рентою і орендною платою, компенсаціями і санкціями за вилучення і пошкодження землі [2; 3; 5].

З метою визначення вартісної оцінки землі і запровадження в практику оподаткування рентних платежів в першу чергу необхідно розраховувати розмір ренти [2; 3].

Абсолютна земельна рента - це доход, який приносить землевласнику земельна ділянка незалежно від своїх якісних характеристик (родючості, місцерозташування тощо).

Диференційна рента - це додатковий, порівняно з абсолютною рентою, доход, який приносить землевласнику земельна ділянка кращої якості: вищої родючості, зручніша для обробітку, вигідніше розташована.

Диференційна рента I пов'язана з екстенсивним веденням господарства. Диференційна рента II виникає при переході до вищого рівня виробництва, для якого характерне інтенсивне ведення господарства. Диференційна рента II виростає з диференційної ренти I.

Оскільки капіталізована земельна рента є основою при визначенні ціни на землю, дуже важливо вивчити всі суттєві фактори, які впливають на її розмір [2; 3].

На розмір ренти впливає належність земельної ділянки до групи поля, визначеної його рельєфом, конфігурацією та довжиною тонів. Краща група поля призводить до економії коштів при виконанні механізованих робіт і тим самим обумовлює диференційну ренту I за зручністю для обробітку.

Диференційна рента за зручністю для обробітку залежить не лише від групи поля, а й від його родючості, точніше, від його урожайності. Чим вища врожайність (а, значить, більший обсяг механізованих робіт), тим повніше проявляються переваги ділянок, зручних для обробітку, порівняно з незручними.

Різна відстань земельних ділянок від госпдвору підприємства призводить до виникнення диференційної ренти за місцерозташуванням, обумовленої економією на переїздах і транспортних витратах.

Вигоди сприятливого місцерозташування проявляють себе в більшій мірі щодо тих земельних ділянок, які потребують більших витрат коштів і праці, тобто є більш урожайними і незручними для обробітку.

Відстань від земельної ділянки до госпдвору - не єдиний фактор ренти за місцерозташуванням. Важливою також є відстань між підприємством та ринком. Вища врожайність передбачає більші обсяги перевезень сільськогосподарської продукції на ринок, а при більших обсягах перевезень повніше проявляються вигоди місцерозташування.

Як відомо, диференційної ренти II при екстенсивному веденні господарства немає. Вона виникає в процесі інтенсифікації виробництва; тобто виростає з диференційної ренти I і, крім додаткових інвестицій, визначається тими ж факторами, що й диференційна рента I.

Розмір земельної ренти залежить також від співвідношення між цінами на сільськогосподарську продукцію та цінами на ресурси, які необхідні для її виробництва.

Таким чином, при встановленні розміру ренти і оцінці землі слід враховувати, що:

1) абсолютна земельна рента притаманна всім без винятку земельним ділянкам;

2) диференційна земельна рента визначається наступними факторами:

- вищою (порівняно з гіршими земельними ділянками) природною родючістю;

- зручністю земельної ділянки для обробітку;

- вигіднішим місцерозташуванням;

- інтенсифікацією виробництва;

3) розмір земельної ренти залежить від співвідношення між цінами на сільськогосподарську продукцію та цінами на засоби її виробництва;

4) фактори, які визначають земельну ренту, визначають також і ціну землі.

Дослідження показали, що найбільш об'єктивно взаємозв'язок ціни на землю з земельною рентою може бути встановлений за принципом окупності інвестованого капіталу, амортизації основних засобів. Цей взаємозв'язок можна виразити формулою [2; 3].:

$$C_3 = \frac{P}{СП} \times 100, \quad (1)$$

де C_3 — ціна землі, грн.;

P — величина ренти, %;

$СП$ — позичковий процент.

Зміст земельної ренти P_3 в умовах ринку можна охарактеризувати формулою:

$$P_3 = P_d(I) + P_d(II) + P_m \pm P_a, \quad (2)$$

де $P_d(I)$ — диференційна рента I;

$P_d(II)$ — диференційна рента II;

P_m — монопольна рента;

P_a — абсолютна рента.

Джерелами диференційної ренти I є вища родючість земельних ділянок і більш вигідне їх розміщення щодо ринків збуту, а диференційної ренти II — вища окупність витрат на окремих земельних ділянках. Джерелом монопольної ренти є вища доходність культур, які користуються підвищеним попитом і мають обмежену зону вирощування. Джерелами абсолютної ренти є високий рівень інтенсивності праці і низький рівень її оплати. Останні два види ренти до останнього часу в нашій країні не визнавалися. Значною мірою це зумовлювалось тим, що ціни і оплата праці регламентувались централізовано. З переходом до ринку, до вільних цін дія цих рентних факторів

різко посилюється. Причому дія абсолютної ренти може бути і негативною і виявлятися у зниженні загальної суми ренти через вищий рівень оплати в районах з нестачею робочої сили.

Таким чином, конкретне кількісне визначення ренти (P_3) в умовах ринку повинно здійснюватися з урахуванням котирування цін на сільськогосподарську продукцію і рівня витрат:

$$P_3 = B_p - [3\Pi + 0,15(\Phi_{oc} + \Phi_{об})], \quad (3)$$

де B_p — ринкова вартість реалізованої продукції з розрахунку на 1 га площі, грн.;

3Π — витрати виробництва з розрахунку на 1 га площі;

Φ_{oc} , $\Phi_{об}$ — виробничі фонди відповідно основні і оборотні з розрахунку на 1 га площі; 0,15 — норматив необхідного чистого доходу.

За цією формулою рента може бути підрахована за середніми даними по країні, області, району — регіону, який охоплює сукупність різних умов виробництва.

Пропонований підхід до розрахунку ренти ґрунтується на залишковому принципі. Враховуючи довільне встановлення цін на велику кількість ресурсів для сільського господарства і обмеження цін на певні види сільськогосподарської продукції, тільки такий підхід до розрахунку ренти як основи платежів за землю задовольнятиме економічні інтереси сільськогосподарських товаровиробників.

Розрахунок рентної плати Π_p на основі пропонованого підходу для конкретного господарства або земельної ділянки, яка підлягає оплаті у вигляді платежів здійснюють за формулою:

$$\Pi_p = (B_p - B_z) \frac{P}{B_p}, \quad (4)$$

де Π_p — рентна плата (орендна плата, плата за володіння і користування землею), грн.;

B_p — середній бал оцінки земель району;

B_z — середній бал оцінки земель господарства;

P — сума ренти в середньому по району.

Як основу визначення розрахункових платежів по конкретних господарствах і земельних ділянках доцільно використовувати бальну оцінку земель по бонітету. Вона більш об'єктивно відображує родючість дрібних ділянок землі порівняно з кадастровою оцінкою (за родючістю, окупністю витрат і диференційованим доходом з розрахунку на 1 га). При дрібноконтурності, полів взагалі можлива лише бонітетна оцінка земель. В умовах дефіциту продовольства, кризисних явищ в аграрному секторі, нееквівалентності міжгалузевого обміну, багатоканальності податкової системи такий підхід до розрахунку рентних платежів виходить з економічних інтересів сільськогосподарських працівників, товаровиробників і споживачів продовольства [2; 3].

При встановленні компенсацій за вилучення земельних ділянок і санкцій за їх порушення за основу слід брати всю суму ренти, скориговану на конкретну бальну оцінку земельної ділянки, і строк, необхідний для відшкодування втрат. Для розрахунку компенсацій і санкцій користуються формулою:

$$K = B_z \frac{P}{B_p} T, \quad (5)$$

де K — сума компенсацій (санкцій) за вилучення або пошкодження ділянки, грн.;

B_z — бальна оцінка земель господарства або земельної ділянки;

B_p — середня бальна оцінка земель району;

P — сума ренти в середньому по району;

T — тривалість періоду, необхідного для відновлення пошкоджених земель і вилучених ділянок.

Сума компенсацій не може перевищувати плату за земельні ділянки.

Таким чином, при здійсненні земельної і податкової реформи згідно з вимогами законів ринку основну увагу слід приділяти розробці її вартісних категорій, в яких закладена сутність механізму цього процесу.

Земельний податок має суттєві переваги як у фіскальному, так і у регулюючому аспектах:

- при стягненні земельного податку не існує можливості ухилення від сплати, адже земельну ділянку неможливо приховати;

- при сплаті земельного податку досить чітко реалізується принцип соціальної справедливості, адже в такому випадку кожен платить залежно від природного потенціалу, яким володіє; результати господарювання тоді не впливають на суму податку, тому є стимул працювати якомога краще;

- земельний податок є засобом вилучення диференційованої земельної ренти, що надає всім платникам рівні можливості;

- земельний податок сприяє ефективному використанню землі, адже механізм платності змушує землевласника або землекористувача отримувати доход від землі (безоплатне господарювання ніколи не буде ефективним).

- земельний податок є інструментом розміщення продуктивних сил на території України.

Плата за землю запроваджується з метою формування джерела коштів для фінансування заходів щодо раціонального використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів, відшкодування витрат власників землі і землекористувачів, пов'язаних з господарюванням на землях гіршої якості, ведення земельного кадастру, здійснення землеустрою та моніторингу земель, проведення земельної реформи та розвитку інфраструктури населених пунктів.

Кошти від плати за землю, що надходять на спеціальні бюджетні рахунки місцевих бюджетів, використовуються виключно для:

- фінансування заходів з раціонального використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів;

- ведення державного земельного кадастру, землеустрою, моніторингу земель;

- створення земельного інноваційного фонду; відшкодування витрат власників землі і землекористувачів, пов'язаних з господарюванням на землях гіршої якості;

- економічного стимулювання власників землі і землекористувачів за поліпшення якості земель, підвищення родючості ґрунтів і продуктивності земель лісового фонду;

- надання пільгових кредитів, часткового погашення позичок та компенсації втрат доходів власників землі та землекористувачів внаслідок тимчасової консервації земель, порушених не з їх вини;

- проведення земельної реформи, а також для земельно-господарського устрою, розробки містобудівної документації і розвитку

- інфраструктури населених пунктів.

Кошти від земельного податку, що централізуються, спрямовуються на розробку і виконання державних програм з раціонального використання земель, підвищення родючості ґрунтів, на відшкодування витрат власників землі і землекористувачів, пов'язаних із господарюванням на землях гіршої якості, охорону земельних ресурсів у комплексі з іншими природоохоронними заходами, розвиток загальнодержавної та регіональної інфраструктури, ведення державного земельного кадастру, землеустрою, моніторингу земель, а також проведення земельної реформи.

Висновки з проведеного дослідження. Поглиблення ринкових відносин у аграрному секторі, зокрема у сільськогосподарському землекористуванні зумовлює необхідність дотримання концепції стратегічного розвитку на усіх рівнях у межах перехідної парадигми розвитку аграрної сфери.

Стратегія формування економічних відносин в сільськогосподарському землекористуванні направлена на забезпечення високоефективного використання земельних ресурсів, розширене відтворення їх родючості, що забезпечує отримання високих сталих врожаїв сільськогосподарських культур за умов мінімізації затрат на одиницю продукції, збереження продуктивної сили землі як аграрного ресурсу.

Бібліографічний список

1. Борисова В.А. Економіко-екологічні засади аграрного землекористування / В.А. Борисова // Економіка АПК. – 2001. – №1. – С. 60-64.

2. Методика грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів (тимчасова). Затверджено постановою КМУ від 23 березня 1995 року, №213 / Законодавство України про землю. Зб. норм. актів.-К.:Юрінком Інтар, 2002. – 350 с.

3. Оцінка природно-ресурсного потенціалу земельних ресурсів Харківської області. Інститут ґрунтознавства та агрохімії УААН, Харків, 2001. – 123 с.

4. Рижук С.М. Вдосконалювати стратегію економічного зростання агропромислового комплексу України / С.М. Рижук // Агроінком. – 2002. – №1-3. – С. 2-7.

5. Лук'яненко А.С. Ґрунтозахисне землеробство: проблеми, досвід, впровадження і ефективність / За ред. С.І.Дорогунцова. – К. : Наук. світ, 2000. – 185 с.

6. Свечин А. Постигание военного искусства / А. Свечин. – М. : Русский путь, 1999. – 694 с.

7. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент / О.М. Скібіцький. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 310 с.

8. Тищенко С.М. Стратегічне управління / С.М. Тищенко – Х. : Инжек, 2009. – 311 с.

9. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 700 с.

Анотація

В статті обґрунтовано економічні відносини в сільськогосподарському землекористуванні та організаційно-економічні заходи раціонального використання, відновлення і збереження родючості земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: *сільське господарство, землекористування, оцінка землі, стратегія, економічні відносини.*

Аннотация

В статье обоснованы экономические отношения в сельскохозяйственном землепользовании и организационно-экономические меры рационального использования, восстановления и сохранения плодородия земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, землепользование, оценка земли, стратегия, экономические отношения.

Annotation

In the article substantiated the economic relations in of agricultural land use and the organizational and economic measures of rational use, restoration and preservation of fertility lands of agricultural purpose.

Key words: agriculture, land use, land evaluation, strategy, economic relations.

УДК 621.431

**Масловська Л.Ц.,
д.е.н., професор,
Зелінська А.М.,
докторант,**

Житомирський національний агроекологічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ БІОЕНЕРГЕТИКИ НА ЗАСАДАХ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ ТА БІОФІЗИЧНОГО ЕКОНОМІКСУ

Постановка проблеми. Світова спільнота, увійшовши в XXI століття з цілим комплексом кризових явищ в економіці, екології, енергетиці, проголосила необхідність сталого розвитку. Нехтування необхідністю дотримання природних законів у суспільно-господарському житті породжує деструктивне господарювання, наслідками якого стає дедалі зростаюче антропогенне та похідне від нього техногенне навантаження на природне середовище. Виснаження енергетичних ресурсів, екологічні зміни навколишнього середовища, пропозиція нафти та цінні шоки у 70-ті роки минулого століття перетворили енергію та природні ресурси загалом на важливе соціальне та політичне питання. Усвідомлення реальних загроз для розвитку людства, і насамперед, енергетичної, обумовлює актуальність і необхідність наукових пошуків, які б глибше розкривали механізми взаємозв'язку економічного і соціального добробуту з якістю та доступністю природних ресурсів. Між економікою і природним середовищем існує взаємозв'язок, оскільки саме природа є постачальником енергії, ресурсів та послуг екосистем, які є необхідними для забезпечення умов економічного розвитку.

До останнього часу всі ці чинники ігнорувались в економічних виробничих моделях. Наразі існуючі теоретичні моделі розвитку піддаються критиці через те, що вони неадекватно відтворюють картину економічного буття, залишаючи поза увагою роль природних ресурсів та екосистем в економічних процесах [1].

У структурі світового споживання природних ресурсів провідне місце належить енергетичним ресурсам. Саме енергетична криза 70-х років XX ст., яка носила системний характер і стала проявом порушення рівноваги між потребами суспільства та можливостями природи, спонукала світове співтовариство до зміни парадигми суспільного розвитку.

Стурбоване реальністю загрози глобальної екологічної катастрофи, людство проголосило у 1992 році концепцію сталого, самовідтворювального розвитку.

Енергетичні та пов'язані з ними цінні колапси на світовому ринку змушують переглянути структурні пропорції енергетичних балансів країн-імпортерів, коригувати їх енергетичну політику в бік максимального підвищення рівня енергоефективності, збільшення частки відновлюваних джерел енергоресурсів. Особливе місце серед відновлюваних енергоресурсів посідає біомаса, потенціал якої в світі оцінюється 700 млрд. т у.п., в т.ч. в Україні – 80 млн. т.у.п. Слід підкреслити, що поряд з економією традиційних енергоносіїв, розвиток біоенергетики забезпечує і екологічний ефект, що в цілому відповідає вимогам сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Енергетична криза, розвиток відновлюваних джерел енергії, зокрема біоенергетики, та нова роль сільського господарства у цьому зв'язку широко і всебічно досліджуються багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими. Значний вклад в розвиток економіки біоенергетики внесли такі вчені, як: В. Геєць, О. Бородіна, Т. Железна, Г. Гелетуша, Г. Калетнік, О. Шпичак, Р. Вірхаут, А. Майочі, М. Романі, Х. Штрубенхофф та багато інших. Однак недостатньо дослідженими залишаються питання концептуальних підходів до становлення і розвитку цієї інноваційної галузі.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних основ розвитку біоенергетики аграрного сектора на засадах фізичної економії та біофізичного економіксу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі все частіше звучать тези про те, що не можна розглядати людину та її економічну діяльність поза межами Всесвіту та законів його розвитку. Отже, найбільш наближеним до суспільно-господарської реальності буде знання, що базується на природних законах економічного розвитку, тобто на засадах фізичної економії. Саме це обумовлює необхідність аналізу і прогнозування суспільно-економічних процесів на новій методологічній основі [1].

Висхідним світоглядним і науковим підґрунтям для формування такої методології мають стати теорії фізичної економії та автотрофного людства, засновані на біофізичних законах.

Справедливість такого підходу підтверджується словами французького економіста, лауреата Нобелівської премії Моріса Алле: «Те, що вірне для фізики, є вірним і для економічних наук» [2, с. 50]. Біоенергетика як галузь науки і вид практичної діяльності потребує поглиблення і розвитку теоретико-методологічних засад відповідно до реалій сучасності.

Витоки фізичної економії та теоретичного базису біоенергетики беруть свій початок від праць французьких вчених другої половини XVIII ст. Ф. Кене, Ж. Тюрго. Запроваджене ними поняття «фізіократія» (від грецького «фізіс» – природа та «краток» – влада) майже дослівно відбило сутність фізичної економії в її первісному вигляді [3].

Ф. Кене сформував власну позицію, розглядаючи суспільство як частку світобудови, підпорядковану законам природи [4, с. 344]. Основою його поглядів було вчення про "природний порядок" (саморегулювання і самовідтворення), висвітлене ним у праці "Природне право" (1765). На думку Ф. Кене, суспільні закони є законами "природного порядку", сприятливими ... для відтворення та розподілу благ [4, с. 248]. Ці ідеї Ф. Кене отримали подальший розвиток у його наступних працях "Китайський деспотизм" (1767) і "Загальні принципи економічної політики землеробської держави та зауваження до цих принципів" (1758).

Одним із фундаментальних положень економічної програми фізіократів стало специфічне тлумачення сутності виробництва. На відміну не лише від тодішніх, але й сучасних економістів, фізіократи стверджували, що лише землеробство у дійсності є виробництвом. Проголошення землеробства єдиним джерелом додаткового ("чистого") продукту стало провідною ідеєю фізіократизму. Підкреслюючи, що "багатства, створювані промисловою працею, виникають завдяки доходам, які дає земля і самі по собі є безплідними, оскільки відтворюються лише за допомогою доходів від земельних угідь" [4, с. 225], Ф. Кене доводив, що промисловість лише надає нову форму сировині та матеріалам. Системним узагальненням побудованого на природних законах учення у вигляді формалізованої моделі стала "Економічна таблиця" Ф. Кене. З її допомогою вчений показав, яким чином рухається створений у землеробстві "чистий" продукт. А оскільки природні (фізичні) закони діють незалежно від волі людини, то формування економічних відносин у відповідності до цих законів призведе до максимізації соціального благополуччя [1].

На початку XIX ст. фізичний та екологічний базис економічних відносин, інтуїтивно визначений фізіократами, було формалізовано у законах термодинаміки.

Термодинаміка та вчення про енергетичні потоки стали тими універсальними вимірниками, які дали можливість пояснити багато неспоріднених біологічних та фізичних процесів. Експерименти з використанням парового двигуна, які були проведені С. Карно, продемонстрували важливість Другого закону термодинаміки для економіки, тобто, який корисний ефект можна отримати за рахунок трансформації енергії. Експерименти С. Карно також продемонстрували, що закони термодинаміки є важливими економічними виразниками фізичних відносин – поняття «корисна» та «недоступна» енергія мають відношення до спроможності економіки використовувати енергію для перетворення організаційного стану натуральних ресурсів на корисні товари та послуги.

Представники фізичних та природничих наук були першими, хто використовував енергетичні потоки з метою пояснення соціальних та економічних процесів Д. Генрі (1873), американський фізик зазначав: «... фундаментальний принцип політичної економії полягає в тому, що фізичну працю людини можна покращити за рахунок ... перетворення матерії з природного до штучного стану шляхом збільшення так званої енергетичної потужності» [5, с. 643].

Термодинамічні постулати С. Карно і Д. Генрі стосовно трансформації природної матерії у штучну досить доречно доповнені Х. Спенсером (1880), який пов'язав процес еволюції людини (біологічний та соціальний) із законом ентропії, оскільки боротьба за виживання – це боротьба за доступні енергетичні та природні ресурси. На думку Х. Спенсера, людина має унікальну здатність «тимчасово утримувати та зберігати спонтанне зростання ентропії шляхом скерування енергетичних потоків в природі ... шляхом розсіювання енергії та інтеграції матерії...» [6, с. 337].

Важлива роль у розвитку вчення про енергетичну основу суспільства та роль людини у її перетворенні належить німецькому хіміку В. Оствальду (1907), який інтегрував термодинаміку до генеральної теорії економічного розвитку. За його переконанням, завжди існує рівновага між «енергією, яка зникла, і тією, яка з'явилася» [7]. Виходячи із цього принципу, В. Оствальд окреслив обриси цивілізації з точки зору енергії. Прогрес науки, на думку вченого, характеризується тим фактом, що все більше і більше енергії використовується задля задоволення потреб людини, а трансформація природних ресурсів ... відбувається за використання нових, більш ефективних технологій [8, с. 870]. Якщо культура

розглядається з точки зору контролю людини над природним середовищем, а всі події в своїй основі є трансформацією енергії, то цивілізація є історією зростання контролю над енергією, яка слугує для досягнення цілей людини. Цивілізація переходить на новий рівень розвитку за умов, якщо було знайдено нові шляхи посилення фізичної праці через різні енергетичні форми.

Цікаво, що охарактеризована вище еволюція концепції енергії співпала у часі з розробкою матеріалістичної концепції еволюції в науках про живу природу. Взаємозв'язок між цими двома концепціями синтезувала теорія фотосинтезу, у якій сформульована космічна роль рослин як суперечлива єдність процесів розсіювання енергії і боротьби видів за існування.

Таким чином, на наш погляд, сучасна біоенергетика за своїм сутнісним змістом і наповненням є відображенням процесів цілеспрямованого перерозподілу ентропії космічної енергії з метою подолання дефіциту у ній (за видами людської діяльності, за територіями тощо), з одного боку, та боротьби людства за виживання в умовах глобальних екологічних викликів, з другого. Такий висновок авторів базується на глибокому вивченні та аналізі вітчизняної теоретичної спадщини з проблем фізичної економіки та біосферної регуляції.

Основоположником цього наукового напрямку в Україні став С.А. Подолинський. У своїй фундаментальній за змістом і новизною підходу статті "Праця людини та її відношення до розподілу енергії" (1880) вчений висунув низку принципово нових парадигм в інтерпретації найважливіших аспектів суспільних, економічних та енергетичних процесів, обґрунтованих на методологічних засадах системного підходу.

Ключовим елементом системи є такий об'єкт як енергія. Досліджуючи його, С.А. Подолинський виходив з того, що сума вселенської енергії є незмінною величиною, у той час як в окремих частинах Всесвіту енергія розподілена нерівномірно, що спричиняє тенденцію до повсюдного її урівноваження та поступового розсіювання.

Трактуючи енергію як світову константу, український мислитель обґрунтував спроможність людини впливати на її рух та нагромадження. Учений довів, що наділений інтелектом суб'єкт, який усвідомлено протидіє ентропійним процесам, спроможний запобігти марнуванню енергії. Зважаючи на те, що таким суб'єктом у його дослідженні є кожна окрема людина і людство загалом, можна вести мову про новітню інтерпретацію С.А. Подолинським людської сутності, а саме — про розгляд людини як космічної істоти, здатної збільшувати обсяги енергії на поверхні Землі, освоюючи для своїх цілей її відновлювані джерела.

Таким чином, ключовим важелем впливу людини на енергетичні потоки стає відношення людської праці до розподілу енергії. З точки зору можливостей нагромадження енергії існують два типи такого відношення:

- сприятливе — коли праця людини спрямовується на забезпечення індивідуального чи суспільного збагачення та економічного зростання;
- несприятливе — визначене вченим як розкрадання енергії [9].

С.А. Подолинський показав, що нагромадження енергії на земній поверхні можливе завдяки усвідомленій і корисній праці, яка розкриває сутність вказаної взаємодії. Корисною, на думку вченого, можна вважати лише ту працю, результатом якої є збільшення енергетичного бюджету Землі [9, с.281]. Він виокремив два види такої праці: ту, що забезпечує нагромадження енергії безпосередньо, і ту, що сприяє цьому опосередковано, вберігаючи енергію від розсіювання. У контексті зазначених теоретичних положень С.А. Подолинського інноваційний внесок людства у його "енергетичний бюджет" шляхом розвитку біоенергетики може стати засобом його постійного поповнення і відтворення.

Запровадивши у науковий обіг поняття "енергетичний бюджет людства", наш співвітчизник водночас заклав основи методології того, що нині іменується аналізом глобального рівня господарювання [1].

Зроблені С.А. Подолинським узагальнення доречно розцінювати і як фундамент для принципово нового тлумачення сутності та структури процесів відтворення. Дослідивши циркуляцію енергетичних потоків у космічному просторі, С.А. Подолинський став передвісником принципово нових підходів до теорій економічного зростання. Надзвичайно продуктивною є започаткована вченим теорія розподілу, яка базується на сформованих ним світоглядних засадах. Її оригінальність полягає в тому, що С.А. Подолинський розкрив можливості принципово нового застосування поняття «розподіл» до процесів і явищ, які відбуваються в енергетичному бутті землян. Ця теза вченого є досить актуальною у сучасних умовах становлення "нового економічного порядку" та взаємовідносин між світовими постачальниками енергоносіїв та їх споживачами.

Відповідно це дає підстави вести мову про внесок С.А. Подолинського в обґрунтування теоретичних засад суспільно-господарського прогресу.

Зокрема, він аргументовано довів, що правильне землеробство є найкращим видом корисної праці, яка збільшує збереження сонячної енергії на земній поверхні. Відтак істинним збагаченням людини як космічної істоти може бути тільки той обсяг сонячної енергії, який вона спроможна вловити, зберегти і використати для задоволення своїх матеріальних та духовних потреб, включаючи і енергію фотосинтезу.

Натомість людська діяльність, пов'язана з використанням створеної природою енергії, вже нагромадженої на Землі у вигляді живої речовини, покладів енергоносіїв та інших корисних копалин, є протилежним явищем, тобто збідненням чи навіть пограбуванням нащадків, а з погляду вічності —

самообкраданням людства. Отже, за С.А. Подолинським, людська діяльність, пов'язана з використанням дарованих природою корисних копалин, може бути економічно та екологічно виправданою тоді, коли їх поклади використовуються з метою нагромадження енергії на земній поверхні та запобігання її ентропії.

Дослідження українського вченого містить результати, які необхідно покласти в основу сучасної парадигми управління енергетичними процесами, у т.ч. і біоенергетичними. С.А. Подолинський дав принципово нове тлумачення цільових орієнтирів та обмежуючих параметрів, які людство має чітко усвідомлювати з метою прогнозування та планування. Формуючи узагальнені висновки свого дослідження, вчений зазначав: "Головною метою людства у праці повинно бути абсолютне збільшення енергетичного бюджету." Що стосується межі "найвигіднішого нагромадження енергії на Землі", то її межею, за твердженням С.А. Подолинського, є "тільки абсолютна кількість енергії, що одержується від Сонця та органічних матеріалів, що знаходяться на Землі" [11, с. 282].

Свого часу відкриття українського вченого Ф. Енгельс назвав помилковим з обставин тогочасної відсутності адекватної облікової методології та інструментарію підрахунку енергетичних процесів. С.А. Подолинський у світовій науці продовжив "естафету" фізичної економії, розвинувши та піднісши її на принципово новий рівень. І якщо Ф.Кене та його однодумці доводили, що одержуваний людьми додатковий продукт породжується лише землею, то С.Подолинський пішов значно далі фізіократів у своїх висновках. Він виводив ці висновки із досліджень фотосинтезу — природного процесу, завдяки якому досягається приріст органічної речовини на поверхні Землі [3].

Робота С.А. Подолинського майже на століття випередила три концепції, які зараз широко використовуються деякими біофізичними аналітиками: використання дослідниками енергетичних потоків для пояснення ефективності систем виробництва продуктів харчування (Штайнхарт та Штайнхарт, 1974; Піментель та Піментель, 1979; Клівленд, 1995); моделювання продуктивності робочої сили як функції від кількості енергії, необхідної для компенсації затрат праці (Клівленд та інші, 1984); та важливість прирощення енергії або чистої енергії, отриманої в процесі прирощення енергії (Коттрелл, 1955; Одум, 1971; Гілліленд, 1975; Холл та інші, 1986) [10].

Важливим кроком у розвитку теорії біосферної регуляції «енергетичного бюджету» Землі стали наукові праці В.І.Вернадського, який своїм найближчим науковим попередником називав саме С.А. Подолинського. Запровадивши у науковий обіг категорії живої речовини, біосфери і ноосфери, створивши новітню світоглядну систему, парадигму змісту і структури знань, академік В.І.Вернадський підніс здобутки української наукової школи на вищий щабель світового визнання. Його вчення про біогеохімічні цикли стало теоретичним підґрунтям концепції ресурсно-екологічних циклів, яка у сучасних умовах має наукове і прикладне значення. На думку В.І.Вернадського, «... однією з основних властивостей природних ресурсів є те, що чим більше оборотів здійснить одиниця маси кожного з них, втілюючись у кожному новому циклі в більш досконалі субстанції, тим більшу користь, більшу масу споживчої вартості даватиме людству ця ресурсна одиниця [11, с.177]. У цьому контексті формування круговоротної системи ресурсокористування типу «сонячна енергія – фотосинтез – дикоростуча і культурна рослинність як джерело енергії – органічні субстанції їх використання – повернення у літосферу» є фундаментом сільськогосподарської біоенергетики. Її становлення і розвиток здатні комплексно вирішувати триєдину проблему: виробництва продовольства і сільськогосподарської сировини, виробництва енергії і забезпечення екологічної рівноваги. При цьому варто підкреслити, що такий інноваційний підхід до регламентування відносин суспільства і біосфери є безсумнівним атрибутом ноосфери, започаткованої В.І.Вернадським.

Промислова революція створила безпрецедентну економічну та соціальну експансію, оскільки приріст енергії, який був досягнутий за рахунок використання паливних матеріалів, витіснив в тінь енергію, яка вироблялася від відновлювальних джерел до революції. Сучасна науково-технічна революція покликана і спроможна виправити ситуацію.

Фундатори сучасного біофізичного економіксу на Заході М. Кінг Хабберт, Ховард С. і Ховард Т. Одум запровадили в науковий обіг поняття якості енергії. Під нею вчені розуміють відносну спроможність економіки використовувати різні види палива з метою виробництва певної кількості кінцевого продукту з розрахунку на одиницю витраченого тепла.

Оскільки енергоносії відрізняються між собою якістю, і їх основними параметрами на сучасному етапі є технологічність та екологічність, то це дає підстави стверджувати, що суспільство, яке використовує паливо високої якості, здатне отримувати економічну і екологічну ренту. У дослідженні «Навколишнє середовище, сила та суспільство» Одум (1971) розробив методологію, котра дозволяє за допомогою використання енергетичних потоків аналізувати комбіновану систему, в якій поєднані люди та природа. Одум передбачає, що етика виживання людей повинна відповідати певним показникам ефективного використання енергії з боку екосистем та економіки. Варто наголосити ще на одному важливому постулаті Одума. Він зазначав, що «...величезні потоки сонячної енергії, енергії води та ін. є важливими для людського життя і не асоційовані з рухом доларів. Витрати, пов'язані з використанням цієї енергії ... входять до економічних трансакцій напряму, що часто призводить до неефективного використання такої енергії або до неправильного управління системою підтримки навколишнього середовища» [10].

У «Економіці стабільного стану» Хермана І. Дейлі (1977) висвітлено логічну невідповідність між існуючим наголосом на економічному зростанні та енергетичними, екологічними реаліями, які нас оточують. Це акцентує на необхідності взаємодії економіки та екосистеми в рамках циркулюючої моделі, оскільки циркуляційний потік є ізольованою, самовідновлюваною системою без вхідних та вихідних продуктів, що цілком узгоджується з поглядами В.І. Вернадського.

Проблематику збалансування енергетичних можливостей, економічного зростання та соціоекологічного добробуту розробляв також у рамках національної школи фізичної економії М. Руденко.

Ключовою категорією створеної М. Руденком наукової системи є енергія прогресу. На думку вченого, «енергія прогресу — це абсолютна додаткова вартість, джерелом якої є космічне випромінювання, а її здобуття людьми можливе завдяки використанню фотосинтезу». Формулювання цієї категорії є методологічною базою, на якій побудована світоглядна конструкція фізичної економії, що охоплює як вже існуючі, так і самостійно відкриті вченим категорії і закони.

Надзвичайно важливим аспектом фізичної економії в інтерпретації М. Руденка є те, що вона стає новітнім концептуальним ключем розв'язання екологічних проблем, які, загострюючись, ставлять на порядок денний питання вже не прогресу, а, щонайменше, виживання людства. Як зазначає М. Руденко, «...немає небезпеки, що колись увірветься фотосинтез... Отож ніщо не заважає утвердженню нашого безсмертя, окрім нашого незнання» [12, с. 497]. Відтак намагання М. Руденка «вписатися» у природу стає визначальним на противагу технократизму, який загрожує людству самознищенням.

Формулу енергії прогресу вчений конкретизує стосовно до тлумачення відкритих ним пропорцій руху нагромаджуваних сільським господарством енергетичних потоків та власної інтерпретації глибинної сутності поняття капіталу. Ґрунтуючись на засадах фізичної економії, він дає власну формалізовану модифікацію капіталу [13, с. 495]: практично-прикладний вимір фізичної економіки передбачає розроблення на її концептуальній основі конкретних сценаріїв «вписування» господарських систем у природну сферу, формування антикризових стратегій, досягнення економічного зростання, запровадження моделей сталого економічного розвитку та ін.

Одним із сценаріїв коеволюції господарських і природних систем є сільськогосподарська біоенергетика, як перспективна інноваційна галузь сільської економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Становлення сільськогосподарської біоенергетики має базуватися на концептуальних засадах фізичної економії. Розвиток цієї інноваційної галузі сприяє вирішенню як проблем глобального характеру (збільшення частки відновлюваних джерел енергії, сировини для промислової переробки і екологічнобезпечного розвитку), так і локальних – розширення сфери докладання праці у сільській місцевості, галузевої диверсифікації та збалансованого розвитку сільських територій.

Бібліографічний список

1. Шевчук В. Українська наукова школа фізичної економії: світовий вимір та цивілізаційна перспектива / В. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sasaaa2004.narod.ru/>
2. Алле М. Экономика как наука : пер. с франц. / Алле М. – М. : Наука для общества, 1995. – 166 с.
3. Шевчук В. Модель обліку процесів розвитку: проблеми модифікації на засадах фізичної економії / В. Шевчук // Регіональні перспективи. – 2001, № 2–3.
4. Алле М. Экономика как наука : пер. с франц. / Алле М. – М. : РГГУ, 1995. – 166 с.
5. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения : пер. с франц. / Кенэ Ф. – М., 1960. – 360 с.
6. Henry, J. 1873. On the importance of the cultivation of science. Popular Science Monthly, 2: 641-650.
7. Spencer, H., 1880. First Principles. Appleton, New York.
8. Ostwald, W. 1907. Modern theory of energetics. Monist, 17: 480-515.
9. Ostwald, W. 1911. Efficiency. The Independent, 71: 867-871.
10. Подолинський С.А. Вибрані твори / С.А. Подолинський ; упоряд.: Л. Я. Корнійчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 328с
11. Cleveland, Cutler J. 1999. Biophysical Economics: From Physiocracy to Ecological Economics and Industrial Ecology. In Bioeconomics and Sustainability: Essays in Honor of Nicholas Georgescu-Roegen, J. Gowdy and K. Mayumi, Eds. (Edward Elgar Publishing, Cheltenham, England), pp. 125-154.
12. Вернадский В.И. Философские мысли натуралиста. Раздел 1. Научная мысль как планетарное явление / В.И. Вернадский. – М. : Наука, 1988. – С. 20-208.
13. Руденко М. Енергія прогресу: Нариси фізичної економії / М. Руденко. – К. : Молодь, 1998. – 527 с.

Анотація

Викладена концептуальна модель розвитку аграрної біоенергетики на засадах фізичної економії та біофізичного економіксу. Доведено, що одним із сценаріїв коеволюції господарських і природних систем є сільськогосподарська біоенергетика.

Ключові слова: фізична економія, біофізичний економікс, аграрна біоенергетика.

Аннотація

Изложена концептуальная модель развития аграрной биоэнергетики на основе физической экономики и биофизического экономикса. Доказано, что одним из сценариев коэволюции хозяйственных и природных систем является сельскохозяйственная биоэнергетика.

Ключевые слова: физическая экономика, биофизический экономикс, аграрная биоэнергетика.

Annotation

The conceptual model of development of agrarian bioenergetics on the basis of physical economy and biophysical economics is stated. It is proved, that one of the scenarios of coevolution of economic and natural systems is agrarian bioenergetics.

Key words: physical economy, biophysical economics, agrarian bioenergetics.

УДК 332

Чумаченко О.М.,
к.е.н., доцент кафедри землевпорядного проектування
Жук О.П.,
к.е.н., доцент кафедри геодезії та картографії
Черноморець А.О.,
магістр кафедри землевпорядного проектування
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗБИТКІВ СПРИЧИНЕНИХ ПРОЦЕСАМИ ДЕГРАДАЦІЇ В УМОВАХ ПОЛІССЯ

Постановка проблеми. Значні території ґрунтового покриву нашої держави охоплено ерозійними процесами, які є головним чинником деградації як ґрунтів, так і ландшафтів. Середньорічний приріст площ еродованої ріллі за спостереженнями в 1961-1981 роках сягав 80-90 тис га. Існує досить широкий комплекс протиерозійних прийомів, проте їхнє застосування не припиняє ерозійних процесів. В останні три десятиріччя ерозійні процеси розвиваються значно швидше, ніж за період з 1961 по 1981 рік. Таким чином, проблема ерозії ґрунтів не тільки не розв'язана, але й загострилася, що особливо відчутно в умовах економічної кризи і реформування земельних відносин [8].

В зоні Полісся, незважаючи на нижчу сільськогосподарську освоєність в порівнянні із іншими зонами, процесам деградації піддані значні території. В даній статі буде проаналізовано стан земель Чернігівської області та визначено збитки завданні процесами деградації на типовому господарстві Прилуцького району. За якісною характеристикою ґрунтів в області налічується 869,8 тис. га дефляційно небезпечних та 65,7 тис. га водноерозійних земель. Аналіз сучасного стану земельних ресурсів області свідчить про наявність їх деградації, що проявляється насамперед у збільшенні площ еродованих та наявності деградованих і малопродуктивних земель, які підлягають консервації на загальній площі 138,7 тис. га. На схилі землях сільськогосподарських угідь ґрунти руйнуються як площинною, так і глибинною ерозією. Щорічно зі схилів еродованої ріллі змивається 292,6 тис.м3 твердого стоку.

Структура земель за їхнім цільовим призначенням свідчить про високе фонове антропогенне навантаження. Найбільше впливають на стан довкілля області сільськогосподарські угіддя, які займають 66% загальної площі.

Важливою складовою в проблемі родючості ґрунтів лишається їх кислотність. У межах орних земель кислотні ґрунти займають 489,5 тис. га (42%). За останні 5 років в цілому по області площі кислих ґрунтів збільшились на 65 тис. га. Різке підкислення ґрунтів пояснюється тим, що в зв'язку з відсутністю фінансування, вапнування кислих ґрунтів в області майже припинено [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню явища деградації сільськогосподарських земель та його впливу на продуктивність угідь присвяченні праці відомих вчених землевпорядників та ґрунтознавців, а саме: Д.І. Бабміндри, С.Ю. Булигіна, Д.С. Добряка, О.П. Канаша, В.М. Кривога, М.С. Кузнецова, А.Г. Мартина, І.А. Розумного, О.Г. Тараріко, А.М. Третьяка, Г.І. Швєбса, М.К.Шукули та інших. В умовах приватної власності на землю та оренди земель проблема деградації все більше загострюється і тому потребує науково обґрунтованих підходів щодо оцінки впливу негативних явищ на стан земельних ресурсів країни.

Постановка завдання. Формування наукових підходів до оцінки впливу деградації сільськогосподарських земель на їх грошову оцінку, а також обґрунтування зміни бюджетних надходжень внаслідок погіршення якості земельних ресурсів в умовах Полісся.

Виклад основного матеріалу дослідження. На території модельного господарства «Перемога» Прилуцького району виділено 6 ґрунтів та 25 ґрунтових відмін за різним механічним складом, фізико-хімічними показниками та агрохімічними властивостями, а саме: дерново-підзолисті ґрунти, чорноземі типові, лучно-чорноземні ґрунти, болотні ґрунти, дернові ґрунти, ґрунти ярів та балок (табл. 1). При проведенні ґрунтових обстежень ґрунтів було виявлено знані площі деградованих ґрунтів. На сільськогосподарських землях ТОВ «Перемога» можна виділити такі основні ґрунти, які піддані різним видам ерозії (табл. 2). Із проведеного аналізу видно, що на території господарства проявляється дія хімічної деградації, водної ерозії та підтоплення ґрунтів [6].

Таблиця 1

Деградаційні процеси ґрунтового покриву ТОВ «Перемога»

Ґрунти	Шифр	Хімічна деградація	Ерозія		
			Слабо	Середньо	Сильно
Сірі опідзолені глейові слабосодово-хлоридно-солончакові піщанисто-легкосуглинкові на лесовидних відкладах	34г	96,40			
Сірі опідзолені слабозмиті піщанисто-легкосуглинкові на лесовидних відкладах	37г		100,50		
Сірі опідзолені середньозмиті піщанисто-легкосуглинкові на лесовидних відкладах	38г			68,30	
Чорноземи типові вилуговані глибокі слабогумусовані слабозмиті крупнопилувато-легкосуглинкові на лесовидних відкладах	55г		666,30		
Лучні глейові слабосодово-хлоридно-солончакові крупнопилувато-легкосуглинкові на лесовидних відкладах	134г	200,40			
Болотні на лесовидних відкладах	143				
Болотні слабосодово-хлоридно-солончакові на сучасних алювіальних відкладах	143	1071,90			
Дернові неглибокі глейові слабосодово-хлоридно-солончакові крупнопилувато-легкосуглинкові на лесовидних відкладах	178г	41,2			
Сильнозмиті та крупнопилувато-легкосуглинкові ґрунти з виходами лесовидних порід	215г				768,90
Сума за видом деградації, га		1409,90	766,80	68,30	768,90

Таблиця 2

Середньозважений коефіцієнт зниження продуктивності земель

Показник	Хімічно деградовані	Еродовані землі		
		слабозмиті	середньозмиті	сильнозмиті
Деградовані землі, га	1409,9	766,8	68,3	768,9
коефіцієнт	0,75	0,79	0,6	0,48
% від площі	36,4	19,8	1,8	19,9

В сучасних умовах використання, виходячи із існуючого стану ґрунтів, можна зробити невтішні висновки. Деградовані землі використовуються і далі під посіви сільськогосподарських культур, що призводить до зниження врожаю, а отже і зниження продуктивності земель. Використовуючи поправочні коефіцієнти на різні види деградації ґрунтів при визначенні еколого-агрохімічного стану еродованих земель не важко збагнути, що деградаційні процеси значно знижують урожайність сільськогосподарських культур. Так із запропонованих В.П. Патиною та О.Г. Тараріком коефіцієнтів були вибрані показники, що відповідають умовам Полісся, а саме:

- поправочні коефіцієнти на еродованість ґрунтів при визначенні еколого-агрохімічного стану еродованих земель – у разі, якщо внаслідок діяльності власника землі або землекористувача земельна ділянка зазнала наслідків водної або вітрової ерозії;
- поправочні коефіцієнти на кислотність мінеральних ґрунтів – у разі, якщо внаслідок діяльності власника землі або землекористувача земельна ділянка зазнала наслідків закислення;
- поправочні коефіцієнти на лужність ґрунтів степової зони – у разі, якщо внаслідок діяльності власника землі чи землекористувача земельна ділянка зазнала наслідків залуження;
- поправочні коефіцієнти на засолення та солонцюватість ґрунту – у разі, якщо внаслідок діяльності власника землі чи землекористувача земельна ділянка зазнала наслідків засолення [4].

Середньозважений коефіцієнт зниження продуктивності деградованих земель з урахуванням їх площ становитиме 0,69. Важливим є аналіз впливу такого зниження продуктивності на земельну ренту, що одержується землевласниками та землекористувачами. Постає питання: наскільки більшою була б земельна рента (а отже й нормативна грошова оцінка земель) за умови відсутності деградованих земель.

Для його вирішення нами було взято за основу розрахунок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення по всій території України станом на 1995 рік, при середньому значенні диференціального рентного доходу (у натуральних одиницях) становив 7,4 ц/га [5]. Величина оцінюваного рентного доходу тісно пов'язана із урожайністю зернових культур і відображає продуктивність сільськогосподарських земель із урахуванням сучасного розвитку деградаційних процесів. Оцінити урожайність зернових за умови відсутності деградації угідь можна, поділивши базову урожайність на коефіцієнт зниження продуктивності земель. При його урахуванні видно, що при умові незмінних затратах на виробництво врожайність на недеградованих землях мала б становити 45,65 ц/га (30% більше базової урожайності). Зростання середньої врожайності тягне за собою і збільшення рентного доходу, який мав би зрости до 21,9 ц/га. Таким чином, диференціальний рентний дохід на умовно недеградованих сільськогосподарських землях у порівнянні із їх сучасним станом мав би бути більше у 2,9 рази. Такі зміни неодмінно впливають на величину грошової оцінки земельних ділянок під сільгоспкультурами [7]. Нормативна грошова оцінка земель підданих процесам деградації за даними економічної оцінки земель на 1995 рік становить 3729 грн/га [3]. Виходячи з цього, втрати у нормативній грошовій оцінці 1 га орних земель становлять 5836,87 грн/га. Тобто, фактичне зниження нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, зумовлене деградацією земель [8]. Згідно зі статтею 2 Закону України «Про плату за землю», використання землі в Україні є платним [2]. Плата за землю справляється у вигляді земельного податку або орендної плати, що визначається залежно від грошової оцінки земель [1]. Фактичні втрати бюджетних надходжень, заподіяні процесами деградації, становлять 5,8 грн./га. Враховуючи загальну площу еродованих та підданих деградації земель господарства величина недоотриманого податку складає 17480,6 грн.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження продемонструвало, що деградація земель сільськогосподарського призначення завдає значної суспільно-економічної шкоди – зменшення їх нормативної грошової оцінки у 2,5 рази і, відповідно, щорічних втрат земельного податку на рівні 17480 грн. Наведені показники обумовлюють значну актуальність широкого впровадження заходів по боротьбі із деградацією земель і, перш за все, ерозією ґрунтів.

Бібліографічний список

1. Закон України "Про оцінку земель" прийнятий 11 грудня 2003 року № 1378-IV / [Електронний ресурс] // www.rada.gov.ua.
2. Закон України "Про плату за землю" прийнятий 3 липня 1992 року № 2535 – XII / [Електронний ресурс] // www.rada.gov.ua.
3. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні: навчальний посібник / Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха. – К.: Профі, 2007. – 624 с.
4. Патика В.П. Агроекологічний моніторинг та паспортизація сільськогосподарських земель / В.П. Патика, О.Г. Тараріко. – К.: Фітосоціоцентр, 2002. – 296 с.
5. Про методику грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 року № 213 / [Електронний ресурс] // www.kmu.gov.ua.
6. Технічний звіт по коректуванню матеріалів крупно масштабного обслідування ґрунтів ТОВ «Перемога» с. Боршна Прилуцького району Чернігівської області / [В.І. Ревко, Я.Й. Пильний-Побиванець, З.М. Кульова, Я.І. Боречук.]. - Чернігів, 1983. - 71с.
7. Чумаченко О.М. Вплив деградаційних процесів на грошову оцінку земель сільськогосподарського призначення / О.М. Чумаченко // Землеустрій і кадастр. – 2009. – № 4. – С. 102–107.
8. Чумаченко О.М. Еколого-економічна оцінка втрат від деградації земельних ресурсів (на прикладі земель сільськогосподарського призначення): Монографія / О.М. Чумаченко, А.Г. Мартин. - К. : Видав-во ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2010. - 210 с.

Анотація

Проаналізовано стан ґрунтового покриву сільськогосподарського підприємства в умовах Полісся та виявлено території, які піддані деградаційним процесам. Запропоновано науковий підхід до розрахунку величини недоотриманого земельного податку внаслідок деградації земель і відповідного зменшення їх нормативної грошової оцінки.

Ключові слова: земельні ресурси, деградація, ерозія ґрунту, оцінка землі, земельний податок, рента, охорона земель.

Аннотация

Проанализировано состояние почвенного покрова сельскохозяйственного предприятия в условиях Полесья и выявлены территории, подвергнутые деградационным процессам. Предложен научный подход по расчету величины недополученного земельного налога вследствие деградации земель и соответствующего уменьшения их нормативной денежной оценки.

Ключевые слова: земельные ресурсы, деградация, эрозия почвы, земельный налог, рента, охрана земель.

Annotation

The status of a soil cover of the agricultural enterprise in the conditions of Polesye is analysed and territories subjected degradation to processes are revealed. It is proposed the scientific approach to calculating the size foregone land tax due to degradation of lands and a corresponding reduction in their regulatory pecuniary valuation.

Key words: land resources, degradation, soil erosion, the land tax, rent, protection of lands.

УДК 332.2

Тихенко Р.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
управління земельними ресурсами,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

ОПТИМІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ: ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Постановка проблеми. Сучасному сільськогосподарському землекористуванню Київської області притаманне високе антропогенне навантаження на земельні угіддя (рівень розораності території складає 48,3%, а рівень розораності сільськогосподарських угідь – 81,5%). Через це деградаційні процеси охопили майже всю площу орних земель і загрожують руйнуванням не тільки ґрунтовому покриву, а й всій ландшафтній сфері регіону. Особливо небезпечні ці процеси для поліських агроландшафтів, основу яких складають дерново-підзолисті ґрунти легкого гранулометричного складу з надзвичайно низькою екологічною стійкістю до негативного впливу антропогенних чинників.

Крім того, перехід в господарюванні на більш інтенсивні технології, зумовлений швидким та радикальним реформуванням сільського господарства на засадах приватної власності на майно і землю, суттєва зміна структури посівних площ сільськогосподарських культур під впливом кон'юнктури споживчого ринку посилює технологічне навантаження на земельні ресурси, що може призвести в майбутньому до втрати значних площ продуктивних угідь. Через це збалансоване функціонування аграрної сфери, особливо на етапі переходу до ринкових умов господарювання, вимагає кардинальних змін в організації виробництва сільськогосподарської продукції на основі нових адаптивно-ландшафтних підходів до оптимізації структури посівних площ і формування нової системи сівозмін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням пошуку шляхів розв'язання проблеми оптимізації сільськогосподарського землекористування та підвищення продуктивності земель присвячено роботи С.А.Балюка, С.Ю.Булигіна, Д.С.Добряка, О.П.Канаша, Г.А.Мазура, В.В.Медведева, Л.Я.Новоковського, В.Ф.Сайка, О.Г.Тараріко, А.М.Третьяка, Р.С.Трускавецького та інших. Однак в літературі зустрічаються різні методичні підходи до вирішення питання оптимального співвідношення земельних угідь в агроландшафті, зокрема щодо частки орних земель. Наприклад, застосування поняття золотого перерізу гармонійної системи дає можливість встановити гранично допустимий ступінь розораності ландшафту на рівні 38,2% [1], методичний підхід з врахуванням енергетики агрофітоценозів – на рівні 35-40% [10].

Незважаючи на широкий спектр проведених досліджень і узагальнень, до теперішнього часу відсутні комплексні варіативні системи раціонального землекористування, які б враховували весь динамічний спектр різноманітних взаємопов'язаних соціальних, економічних і екологічних умов функціонування сучасних агроформувань на регіональному і місцевому рівні – з одного боку, і були затверджені відповідними органами місцевого самоврядування в якості стратегічного напрямку використання земельних ресурсів – з другого.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка сучасного рівня антропогенного навантаження на земельні ресурси Київського Полісся, розробка алгоритму оптимізації структури земельних угідь і посівних площ, системи заходів щодо підвищення продуктивності земель та їх екологічна оцінка.

Для оцінки рівня антропогенного навантаження на земельні ресурси Київського регіону використаний ретроспективний аналіз літературних джерел і статистичних даних за період 2005-2010 роки. Визначення основних показників родючості дерново-підзолистих супіщаних ґрунтів здійснювалось в

стаціонарному досліді, закладеному в Макарівському районі Київської області, за загальноприйнятими методами [9]. Схема досліді включала наступні варіанти: 1-Контроль, 2-NPK, 3-Гній, 4-NPK+гній, 5-NPK+гній+CaCO₃, 6-NPK +гній+1,5CaCO₃, 7-NPK+2 гній+CaCO₃. Одинарні дози мінеральних добрив склали N51P51K56 кг діючої речовини, органічних – 10 тонн гною на гектар сівозмінної площі, хімічних меліорантів, розрахованих за величиною гідролітичної кислотності (Нг) – 4,5-5 т/га вапна.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасного стану використання земельних ресурсів на території Київського Полісся вказує на високий рівень сільськогосподарського освоєння (понад 41%), що визначає інтенсивний вплив техногенезу на довкілля. При цьому під сільськогосподарськими угіддями перебуває 31,2% території регіону, у тому числі під ріллею – 21,2%, багаторічними насадженнями – 0,8, сіножатями – 4,4, пасовищами – 3,7, перелогами – 1,1%. Але, на території сільськогосподарських підприємств в Київському регіоні рілля в структурі агроландшафтів складає 92%, в поліських районах – 88% (табл. 1).

Таблиця 1

Структура земельних угідь на території сільськогосподарських підприємств Київського регіону

Власники землі і землекористувачі	Кількість власників землі і землекористувачів	Загальна площа земель, тис. га	Сільськогосподарські угіддя, тис. га / %						Лісовкриті площі, тис.га		Забудовані землі, тис. га
			Всього	з них:					Всього	в т.ч.: поле-захисні смуги	
				рілля	перелоги	багаторічні насадження	сіножаті	пасовища			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Київська область											
Сільськогосподарські підприємства	1105	907,5	838,7 /100	770,1 /91,82	0,1 /0,01	6,5 /0,77	32,2 /3,84	29,8 /3,55	16,8	4,5	1,5
в т.ч.: недержавні сільськогосподарські підприємства	918	826,5	773,0 /100	712,7 /92,20	0,1 /0,01	5,0 /0,65	28,6 /3,70	26,6 /3,44	13,7	3,4	1,0
державні сільськогосподарські підприємства	175	80,8	65,7 /100	57,4 /87,37	-/-	1,5 /2,28	3,6 /5,48	3,2 /4,87	3,1	1,1	0,5
селянські (фермерські) господарства	2574	121,8	119,1 /100	111,9 /93,95	0,7 /0,59	0,2 /0,17	3,5 /2,94	2,8 /2,35	0,5	0,2	0,1
Київське Полісся											
Сільськогосподарські підприємства	175	57,9	49,5 /100	43,8 /88,48	-/-	0,2 /0,40	3,1 /6,26	2,4 /4,85	1,6	0,09	0,28
в т.ч.: недержавні сільськогосподарські підприємства	155	46,8	41,6 /100	37,3 /89,66	-/-	0,1 /0,24	2,6 /6,25	1,6 /3,85	0,7	0,03	0,19
державні сільськогосподарські підприємства	20	11,1	7,9 /100	6,5 /82,28	-/-	0,1 /1,26	0,5 /6,33	0,8 /10,13	0,9	0,06	0,09
селянські (фермерські) господарства	142	6,1	5,9 /100	4,5 /76,27	0,7 /11,9	-/-	0,4 /6,78	0,3 /5,08	0,05	0,01	0,001

Таке співвідношення угідь обумовлює дестабілізацію екологічної ситуації (коефіцієнти екологічної стабільності територій землекористувачів складають відповідно 0,20 і 0,24) в аграрному секторі економіки і однозначно потребує оптимізації.

Згідно з методичними рекомендаціями наукових установ НААН України [2] станом на 1.01.2000 р. в Київській області запропоновано вивести з інтенсивного обробітку 341,2 тис. га, в тому числі 83,9 тис. га деградованих земель на схилах крутизною 3° і більше, 145,5 – малопродуктивних земель, 60,1 тис. га земель водоохоронних зон.

Реалізація цих рекомендацій дозволить зменшити розораність сільськогосподарських угідь Київського регіону до 63%.

Як мінімум 113 тис. га малопродуктивних земель (82, 3 тис. га земель з ґрунтами легкого гранулометричного складу і 30,6 тис. га болотних органічних й мінеральних осушених ґрунтів) знаходяться в поліських районах. В першу чергу, виведенню з інтенсивного обробітку в цих районах підлягають землі, які перебувають в несприятливому стані (27,8 тис. га) [5], що дозволить значно підвищити екологічну стабільність землекористування регіону.

Зокрема, це стосується дерново-підзолистих піщаних ґрунтів, в яких генетично успадкований високий вміст фізичного піску (90-95%) і дуже низький (в більшості випадків 3-4%) мулистої фракції

визначають мізерну вбирну і водоутримуючу здатність, а отже, недостатні резерви поживних речовин і нестійкий водний режим. Такі ґрунти повинні бути виведені з інтенсивного обробітку і передані Держлісфонду [7].

Для забезпечення екологічної стабільності землекористувань важливим є не тільки збереження або доведення лісистості в зоні Полісся до 40%, а й рівномірний розподіл лісів за територією [4]. В Київському регіоні такий рівень лісистості характерний лише для Поліського адміністративного району (44%). При цьому лісистість загальної території області складає 21,1%, а території сільськогосподарських підприємств – лише 1,8%, тобто благодійний вплив лісових насаджень не надходить до «серцевини» орних земель, що обумовлює необхідність розширення площ саме полежахисних лісових насаджень, в тому числі і в Київському Поліссі.

В умовах ринкової економіки структура сільськогосподарського землекористування визначається не тільки природно-кліматичними (екологічними) умовами, а й соціально-економічними (зокрема, кон'юнктурою ринку). Саме через це в існуючій структурі посівних площ Київського Полісся порівняно з 2005 роком спостерігається зменшення площ кормових культур з 40% до 34%, і збільшення з 16 до 26% площ під картоплею і овочевими культурами, що обумовлює посилення інтенсифікації використання земельних угідь.

За класифікацією придатності орних земель до вирощування сільськогосподарських культур фонові ґрунти Київського Полісся найбільш сприятливі для вирощування озимого жита, вівса, картоплі та льону (II-й клас придатності) і обмежено придатні для таких культур як озима пшениця та ячмінь (III-й клас придатності) [6]. Останнє зумовлює необхідність оптимізації лімітуючих ґрунтових умов (підвищеної кислотності, низького вмісту елементів живлення) для забезпечення високої продуктивності таких культур як озима пшениця, ячмінь тощо.

Для усунення надмірної кислотності, покращення фізичних властивостей і режиму живлення рослин необхідне комплексне застосування добрив та хімічних меліорантів, яке забезпечує насичення вбирного комплексу дерново-підзолистих ґрунтів кальцієм і магнієм до 70-80%, збільшення вмісту гумусу до 1,4-1,6%, підвищення потенційної здатності ґрунтів до утворення мікроструктури, зниження об'ємної маси на 3,2-6,0%. Оптимізація основних властивостей ґрунтів під впливом сумісного застосування добрив і вапнякових меліорантів обумовило підвищення продуктивності поліських агроландшафтів на 78-88%.

Забезпечення сталого функціонування поліських агроландшафтів неможливе без виконання одного з головних постулатів землеробства, сформульованого ще В.В.Докучаєвим [3]: ні за яких умов (господарювання чи власності на землю) родючість ґрунтів не повинна втрачатись. Тому, будь-яке землевпорядне рішення в аграрній сфері, кожний технологічний захід необхідно оцінювати з екологічної, економічної та енергетичної точок зору. Це обумовлює необхідність оцінки запроєктованих сівозмін не тільки щодо ґрунтозахисної ефективності, а й щодо впливу на основні показники родючості ґрунту з врахуванням конкретних ґрунтово-кліматичних умов.

Використання балансових розрахунків для такого інтегрального показника родючості ґрунтів як гумус в досліджуваній сівозміні за методом Г.Я.Чесняка дозволило оцінити спосіб використання земельних ділянок за екологічними наслідками. В даному випадку чітко виражений позитивний баланс гумусу (на ділянках з комплексним використанням добрив та меліорантів) свідчить про розширене відтворення родючості ґрунту, а дефіцитний (на ділянках без добрив) – про розвиток процесів дегуміфікації (табл. 2).

Таблиця 2

Середньорічний баланс гумусу в типовій семипільній поліській сівозміні залежно від системи удобрення та вапнування

№№ варіантів дослідів	III-я ротація					IV-а ротація				
	Новоутворення гумусу (т/га) за ротацію		Мінералізація гумусу (т/га) під всіма культурами сівозміни	Середньорічний баланс гумусу (т/га)	Інтенсивність балансу гумусу, %	Новоутворення гумусу (т/га) за ротацію		Мінералізація гумусу (т/га) під всіма культурами сівозміни	Середньорічний баланс гумусу (т/га)	Інтенсивність балансу гумусу, %
	за рахунок поживних решток	за рахунок органічних добрив				за рахунок поживних решток	за рахунок органічних добрив			
1	7,04	-	9,80	-0,39	71,8	4,88	-	9,80	-0,70	49,8
2	9,45	-	9,80	-0,05	96,4	6,88	-	9,80	-0,42	70,2
3	10,10	2,94	9,80	+0,46	133,1	7,82	2,94	9,80	+0,14	109,8
4	11,21	2,94	9,80	+0,62	144,4	8,37	2,94	9,80	+0,22	115,4
5	11,90	2,94	9,80	+0,72	151,4	9,34	2,94	9,80	+0,35	125,3
6	11,64	2,94	9,80	+0,68	148,8	8,40	2,94	9,80	+0,22	115,7
7	11,96	5,88	9,80	+1,15	182,0	9,22	5,88	9,80	+0,76	154,1

Найвищий приріст гумусу в ґрунті (31,2% за 14 років) забезпечило внесення 20 т/га органічних добрив у поєднанні з мінеральними і вапнуванням. Такі темпи приросту свідчать, що через 10-20 років вміст гумусу за цієї системи удобрення може досягти оптимальних параметрів у супіщаних ґрунтах – 1,6-1,8% [8].

Висновки з проведеного дослідження. Екологічна оптимізація сільськогосподарського землекористування на місцевому рівні повинна здійснюватись тільки через розробку і запровадження науково обґрунтованих проектів землеустрою, що дасть можливість диференційовано визначати комплекс збалансованих заходів з використання та охорони земельних ресурсів.

Підвищення екологічної стійкості поліських агроландшафтів потребує трансформації сільськогосподарських угідь шляхом вилучення з інтенсивного обробітку малопродуктивних земель, збільшення площ полезахисних лісових насаджень.

Екологічно безпечне та економічно доцільне сільськогосподарське використання фонових ґрунтів Полісся потребує проведення хімічної меліорації в повному обсязі і застосування органічних добрив в науково обґрунтованих дозах. Проведення балансових розрахунків (визначення балансу гумусу в запроєктованій сівозміні за методом Г.Я. Чесняка) дозволяє оцінити спосіб використання земельних ділянок за екологічними наслідками і обґрунтувати комплекс заходів для забезпечення розширеного відтворення родючості ґрунтів.

Бібліографічний список

1. Булигін С.Ю. Регламентация технологического навантаження земельних ресурсів / С.Ю.Булигін // Землепорядкування. – 2003. – №1. – С. 38-43.
2. Вилучення з інтенсивного обробітку малопродуктивних земель та їхнє раціональне використання / Методичні рекомендації. За ред. В.Ф. Сайка. – К. : Аграрна наука, 2000. – 39 с.
3. Докучаев В.В. Наши степи прежде и теперь / В.В.Докучаев. – Москва-Ленинград: ОГИЗ Сельхозгиз, 1936. – 116 с.
4. Зонн С.В. Географо-генетические аспекты почвообразования, эволюции и охраны почв / С.В. Зонн, А.П. Травлеев. – К.: Наукова думка, 1989. – 216 с.
5. Канаш О.П. Екологічні погляди на певні економічні проблеми землекористування / О.П. Канаш // Землеустрій і кадастр. – 2006. – №1. – С. 32-34.
6. Класифікація сільськогосподарських земель як наукова передумова їх еколого безпечного використання / [Д.С.Добряк, О.П.Канаш, Д.І.Бабміндра, І.А.Розумний]. – К. : Урожай, 2007. – 464 с.
7. Мазур Г.А. Технологія створення і регулювання родючості піщаних ґрунтів Полісся / Г.А.Мазур, А.В.Барвінський // Збірник наукових праць Інституту землеробства УААН. – К.: Нора-прінт, 1998. – Випуск 2. – С.3-10.
8. Мазур Г.А. Роль гумусу в родючості ґрунтів та відтворення його вмісту / Г.А.Мазур // Вісник аграрної науки. – Спеціальний випуск. – Травень, 2000. – С. 12-15.
9. Методи аналізів ґрунтів і рослин / Методичний посібник. За ред. С.Ю. Булигіна. – Харків, 1999. – 160 с.
10. 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

Проаналізовані сучасні екологічні та технологічні проблеми сільськогосподарського землекористування в умовах Київського Полісся. Обґрунтована необхідність проведення екологічної експертизи землепорядних рішень щодо оптимізації структури посівних площ і формування системи сівозмін.

Ключові слова: оптимізація, ландшафт, родючість, сівозміна, меліорація.

Аннотация

Проанализированы современные экологические и технологические проблемы сельскохозяйственного землепользования в Киевском Полесье. Обоснована необходимость проведения экологической экспертизы землеустроительных решений по оптимизации структуры посевных площадей и формированию системы севооборотов.

Ключевые слова: оптимизация, ландшафт, плодородие, севооборот, мелиорация.

Annotation

Modern ecological and technological problems of agriculture land use in Kyiv Polissia conditions are analyzed. Necessity of the realization of ecological examination by experts of the land regulation solutions concerning optimization of crop areas structure and formation of crop rotations system are substantiated.

Key words: optimization, landscape, fertility, crop rotation, land reclamation.

**Колосінська М.І.,
аспірант,
Інститут регіональних досліджень НАН України (м. Львів)**

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Наявність потужного туристсько-рекреаційного потенціалу є вкрай важливою, але далеко недостатньою умовою перетворення туризму на прибуткову галузь економіки. Будь-які перспективні можливості не будуть повною мірою реалізовані, якщо введення ринкових механізмів у сфері туристського обслуговування комплексно не поєднуюватиметься із заходами державного регулювального впливу у вигляді необхідних юридичних, політичних, економічних та інших гарантій. Таким чином, внесок індустрії туризму в дохідну частину бюджету країни багато в чому визначається політикою держави щодо туризму. Саме тому актуальним залишається питання побудови ефективної системи органів управління даною галуззю в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інституційне забезпечення туристичної галузі України досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Ю. Алексєєва, І. Валентюк, Л. Давиденко, М. Жукова [2], М. Мальська, А. Мерзляк [4], Ю. Мігуценко [5; 6], О. Соловйова та ін. Автори аналізували функції та важелі впливу, ефективність організаційних структур, що функціонують у сфері туризму та можливі шляхи їхньої реорганізації. Проте, і до сьогодні ці питання залишаються недостатньо, на нашу думку, вивченими, а тому потребують подальшого розгляду.

Постановка завдання. Основною метою статті є побудова загальної структури інституційного забезпечення регулювання туризму в Україні, що дозволить проводити ефективну політику забезпечення розвитку галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристичну політику формують державні та недержавні організаційні структури, які утворені на різних рівнях апарату управління та реалізують свої рішення через важелі впливу, що входять до їхніх повноважень, а саме через нормативно-правове регулювання, податкову політику, грошово-кредитну політику, інформаційне забезпечення тощо. Варто відзначити, що кожна країна самостійно приймає рішення щодо органів, які будуть реалізувати туристичну політику та модель державного регулювання туристичної діяльності. При вивченні правових та організаційно-економічних особливостей регулювання туристичною галуззю у світі і спираючись на дослідження ряду вчених [1; 2; 3], ми можемо виділити 3 моделі управління туристичною галуззю на макрорівні. Авторське бачення особливостей даних моделей та їхні назви подані в табл. 1.

Таблиця 1

Моделі макроекономічного регулювання туристичної галузі

Показники	Характеристики моделей		
	Державна	Партнерська	Автономна
Значення туризму для економіки країни	Туризм – пріоритетна галузь економіки	Туризм – одна із значимих галузей	Туризм – вторинна галузь економіки
Роль держави	Жорсткий державний контроль	Взаємодія державного та приватного секторів у вирішенні питань розвитку туристичної індустрії	Пасивна державна політика. Наявність приватних туристичних концернів, що представляють національні інтереси на світовому ринку
Форма побудови організаційної взаємодії	Вертикальні чітко регламентовані зв'язки	Наявність горизонтальних та вертикальних зв'язків	Горизонтальні зв'язки побудовані на договірній системі
Переважаючі методи регулювання	Адміністративні (правила, норми, закони)	Паритетне співвідношення економічних та адміністративних	Вільна конкуренція
Фінансування туристичної галузі	Переважають державні інвестиції	Притаманне як державне, так і самофінансування	Самофінансування
Наявність державних структур	Міністерство туризму	Міжгалузеві міністерства	Відсутні органи державної влади з питань регулювання туризму
Функції державних структур, що регулюють туризм	Фінансування та інвестування; розробка програм розвитку галузі; репрезентує державу на міжнародній арені	Державне регулювання; маркетингова діяльність	-----

Як наслідок, вибір країною моделі макрорегулювання туристичною галуззю залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни та ролі, яку відіграє туристичний сектор в економіці країни. Державна модель передбачає визнання туризму пріоритетною галуззю національної економіки та притаманна для держав, що розглядають туризм як важливу галузь економіки та як одне з основних джерел валютних надходжень. Державна модель сьогодні розповсюджена в ряді країн, які успішно розвивають іноземний туризм (Єгипет, Туреччина, Китай). До прикладу, щорічно в розвиток готельного господарства Туреччини інвестується до 2 млрд. дол. [8, с. 79]. Таким чином, застосування державної моделі макрорегулювання туристичної галузі є актуальним для країн, економіка яких, в значній мірі залежить від темпів розвитку даної галузі.

Друга модель – партнерська. Використовується в більшості європейських країн, де питання розвитку туризму входять до компетенції міністерства, як правило, економічного профілю, в структурі якого виділяється спеціалізований туристичний департамент (секретаріат, управління, служба, адміністрація). Варто відзначити, що державні органи в галузі туризму співпрацюють з приватним сектором на взаємовигідній основі та залучають значні бюджетні кошти і приватні інвестиції в створення і просування туристичного продукту як на внутрішньому, так і міжнародному туристичному ринках.

Автономна модель державного регулювання ґрунтується на конкуренції та передбачає відсутність державних структур у сфері регулювання туризму, як таких. До особливостей даної моделі слід віднести наступне: не враховуються інтереси інших галузей господарства; не реалізується єдина концепція щодо розвитку туризму; відсутність статистичного збору та обробки інформації на загальному рівні. Дана модель характерна для США [6, с. 1319]. Таким чином, автономну модель доцільно застосовувати в країнах, котрі мають високорозвинутий приватний туристичний сектор, який має всі можливості, щоб представляти державу на міжнародній арені за відсутності державних органів влади у туристичній сфері.

Сьогодні в Україні застосовується партнерська модель, що передбачає реалізацію управління галуззю через Державне агентство України з туризму та курортів у складі Міністерства інфраструктури України. Варто відмітити, що, незважаючи на те, що туризм в нашій державі визнано одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки, державна політика щодо формування механізму управління туристичною галуззю характеризується недостатньою послідовністю, що певною мірою обумовлюється постійною реструктуризацією та реорганізацією центральних органів виконавчої влади, які відбувалися в системі управління цією галуззю після розвалу Радянського Союзу і продовжують відбуватися до сих пір. Сьогодні, реалізацією державної політики у галузі туризму та регулюванням туристичної діяльності займається Державне агентство України з туризму та курортів (Держтуризмкурорт України) [7].

Варто зауважити, що державне агентство з туризму та курортів прийшло на зміну державній службі туризму і курортів, яка існувала з 2005 року. Якщо проводити порівняльний аналіз між даними двома установами то основна різниця полягає в наступному: Держтуризмкурорти наділили повноваженнями брати участь у здійсненні рятувальних заходів на об'єктах туристичних відвідувань (п. 21); і функціями з присвоєння «зірок» закладів громадського харчування (п. 9 - видає Свідоцтва відповідної категорії про присвоєння об'єктам туристичної інфраструктури (готель, іншим об'єктам, призначеним для надання послуг з розміщення, установам харчування, курортним установам тощо). І ще важливий момент - Агентство зобов'язали сформувати мережу туристично-інформаційних центрів (ТІЦ) по Україні [7].

На нашу думку, створення нового центрального органу, статусом вище за попередній, відіграє позитивну роль для майбутнього розвитку галузі. Але, на наше переконання, доцільніше було б приєднати новоспечене агентство до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, створивши ще один департамент під назвою «Департамент розвитку туризму та рекреації України». На підтвердження останнього виступає той факт, що туризм є прибутковою галуззю національного господарства. А наявність відокремленого департаменту у складі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України пришвидшило б ефективний розвиток туристичної галузі країни. Про доцільність діяльності такого департаменту саме в складі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України свідчить досвід таких європейських країн, як Німеччина, Іспанія, Нідерланди, Болгарія, Португалія, Литва, Польща [4; 6, с. 1319]. Особливий позитив ми бачаємо в тому, що Департамент розвитку туризму та рекреації України буде підпорядковуватися безпосередньо Прем'єр-міністру. Це, на нашу думку, дозволить новій структурі працювати ефективніше. Відповідно, до основних завдань Департаменту розвитку туризму та рекреації України повинно входити: розробка пропозицій щодо вдосконалення та розробки законодавчих актів різних рівнів у сфері діяльності; забезпечення зв'язків із засобами масової інформації та проведення популяризації туристичних можливостей України на міжнародному та внутрішньому ринках; зайняття ліцензійною діяльністю та контролем за її дотриманням; забезпечення розвитку в'їзного та внутрішнього туризму; розробка регіональних програми розвитку туризму та рекреації.

Таким чином, Департамент отримає більше повноважень і ми вважаємо, що в умовах, що

склалися важливим питанням є налагодження розгалуженої мережі ТІЦ, а також варто ввести поняття витрат на туризм і на рекламу України за кордоном. Адже без цього нам не забезпечити відповідну кількість туристів, щоб використати на повну потужність ті заклади інфраструктури, що були створені до Євро-2012, а також для стимулювання іноземного туризму в майбутньому.

Підсумовуючи, доцільно відзначити, що в Україні кількість інституцій та їхні повноваження постійно змінюються, фінансування їхньої діяльності не постійне, регіональна мережа інституцій відсутня, ефективність роботи існуючих організацій не забезпечує в достатній мірі реалізацію заходів, необхідних для популяризації туризму в країні і за кордоном. Основними аспектами, що ілюструють недостатньо сформоване інституційне забезпечення сфери туризму в Україні є:

1. Нестабільність інститутів та часті зміни підходів до управління туристичною сферою в Україні.
2. Недостатній рівень співпраці між туристичними інституціями в транскордонному регіоні.

3. Асиметричність територіально-регіонального представлення туристичних організацій з просування і підтримки туризму в Україні. Серед вітчизняних організацій найбільш інтенсивно та ефективно виконують функції з розвитку туристичної галузі Державне агентство України з туризму та курортів і Всеукраїнська громадська організація «Туристична асоціація України». Діяльність інших організацій (ДП «Українська туристична інфраструктура», ДП «Національний туристичний офіс» та ін.) здебільшого є формальною.

4. Нестача інформаційних туристичних центрів (ТІЦ). До прикладу, у прикордонних регіонах України, які межують з Польщею ТІЦ функціонують лише у кількох містах (у Закарпатській області – у 6; у Волинській – у 1; у Львівській – у 2) [5].

Таким чином, ефективне інституційне забезпечення повинно ґрунтуватися на принципах ефективності, систематичності, оперативності та активно співпрацювати з іншими, у т.ч., недержавними структурами, які зацікавлені в розвитку туристичної галузі. Основним завданням інституційного забезпечення туризму в країні повинно бути створення сприятливих умов для розвитку туристичної галузі. Слід зауважити, що сучасний етап розвитку світової глобальної економіки вимагає особливих підходів щодо побудови інституційного забезпечення туризму. Останній, на нашу думку, повинен враховувати регіональний, загальнодержавний, транскордонний та глобальний рівні. Таким чином, на нашу думку, для України найбільш вдало буде обрати чотирьохрівневу систему інституційного забезпечення регулювання туризму, яка, враховуючи всі вищезазначені зауваження, матиме наступний вигляд (рис. 1).

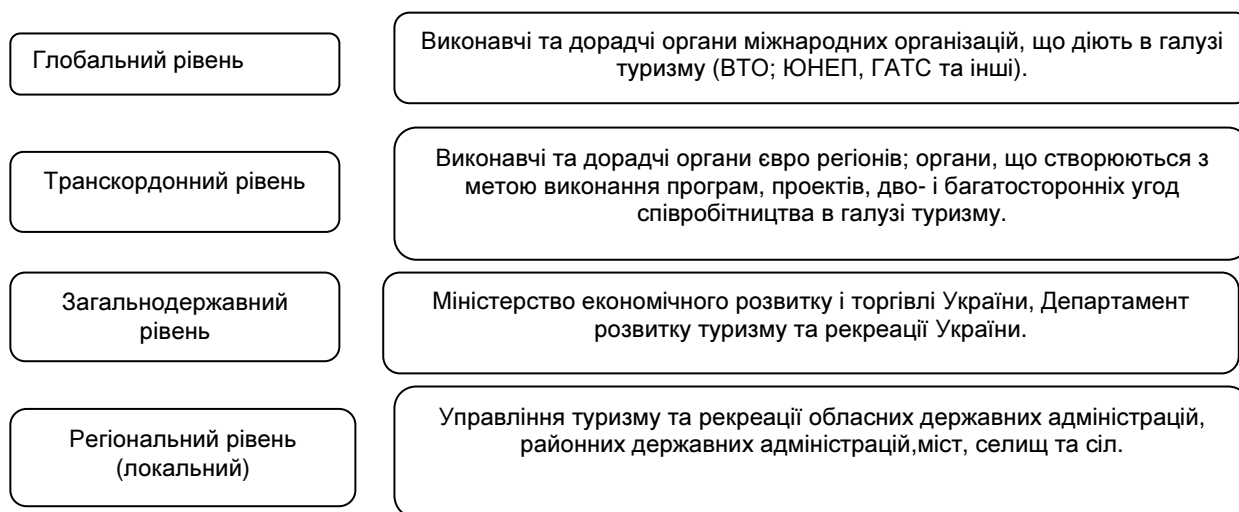


Рис. 1. Структура інституційного забезпечення регулювання туризму в Україні

Як видно з рис.1, оптимальна організаційна структура управління туристичною галуззю України повинна поєднувати в собі структури всіх зазначених рівнів, які б взаємодоповнювали один одного, та спрямовували спільні зусилля на окреслення та вирішення стратегічних завдань.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, впровадження чотирьохрівневої системи інституційного забезпечення регулювання туризму України та обрання партнерської моделі макрорегулювання дозволить удосконалити систему державного регулювання туристичної сфери країни. Кожен рівень представлений сукупністю інститутів, кожен з яких наділений конкретними функціями і саме виконання останніх у повному обсязі дозволить досягнути туристичній галузі України світового рівня розвитку. Важливо відмітити, що органи управління туризмом та рекреацією на загальнодержавному та регіональному рівнях повинні співпрацювати між собою та доповнювати один одного в межах компетенцій, наданих їм законодавством країни. Останнє дозволить створити ефективний механізм розвитку туризму та рекреації в регіонах.

Бібліографічний список

1. Бойко М. Засади формування пріоритетних напрямів туристичної політики України / М. Бойко, Л. Гопкало // Регіональна економіка. – 2005. - № 1. – С. 222-229.
2. Жукова М. А. Управление индустрией туризма в современных условиях : автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 / Жукова Марина Александровна. - М., 2003. – 25с.
3. Забаева М. Н. Государственное регулирование туризма в России и за рубежом: модели, принципы и методы / М. Н. Забаева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. - № 2. – С. 89-98.
4. Мерзляк А. Удосконалення організаційної структури державного регулювання сфери рекреаційних послуг в Україні / А. Мерзляк, О. Соловйова [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2010_4/10mavrpu.pdf
5. Мігущенко Ю. В. Інституційне забезпечення розвитку сфери туризму в українсько-польському транскордонному регіоні / Ю. В. Мігущенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/245/>
6. Мігущенко Ю. В. Державне регулювання туристично-рекреаційної сфери України як передмова підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі / Ю. В. Мігущенко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : [сб. науч. трудов]. – Донецк : ДонНУ, 2007. – С. 1317-1325.
7. Положення про Державне агентство України з туризму та курортів : Указ Президента від 8.04.2011р. № 444 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/13423.html>
8. Цопа Н. В. Организационно-правовой аспект управления развитием туристической отрасли / Н. В. Цопа, Е. В. Зарочинцева // Экономика и управление. – 2008. - №5. – С. 76-81.

Анотація

У статті подане авторське бачення моделей макроекономічного регулювання туристичної галузі. Охарактеризовано основні недоліки інституційного забезпечення розвитку туризму в Україні. Виділено основні чотири рівні інституційного забезпечення регулювання туризму в Україні з метою удосконалення державного регулювання даної сфери в країні.

Ключові слова: туризм, державне регулювання, інституційне забезпечення, моделі макроекономічного регулювання.

Аннотация

В статье подано авторское виденье моделей макроэкономического регулирования туристической отрасли. Охарактеризованы основные недостатки институционального обеспечения развития туризма в Украине. Выделены основные четыре уровни институционального обеспечения регулирования туризма в Украине с целью усовершенствования государственного регулирования данной сферы в стране.

Ключевые слова: туризм, государственное регулирование, институциональное обеспечение, модели макроэкономического регулирования.

Annotation

Authorial vision of models of the macroeconomic adjusting of tourist industry is given in the article. The basic lacks of the institutional providing of development of tourism are described in Ukraine. The basic are distinguished four levels of the institutional providing of adjusting of tourism in Ukraine with the aim of improvement of government control of this sphere in a country.

Key words: tourism, government control, institutional providing, model of the macroeconomic adjusting.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.77:332.2

*Савич В.І.,
д.е.н., професор кафедри фінансів та обліку,
Приватний вищий навчальний заклад «Галицька академія»*

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОСНОВІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Постановка проблеми. Аграрний сектор національної економіки сьогодні стоїть перед вирішенням надзвичайно актуальної і гострої для нього проблеми – підвищення рівня інвестиційної привабливості. Її вирішення органічно пов'язується з удосконаленням земельно-майнових відносин як передумови запровадження іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників, створення належної інфраструктури агропродовольчого ринку. Лібералізація (в допустимих межах) руху власності на землю є підґрунтям запровадження ринку сільськогосподарських земель, формування потужного масиву ліквідної застави, спроможної виступити в ролі стійкого «містка» в переливі інвестиційних ресурсів з фінансового сектору у виробництво. Переведення земельних відносин на ринкові засади розглядається аграрною наукою як визначальний складник формування ринкової системи господарювання в аграрній сфері: 1) повноцінного власника; 2) нових виробничих відносин на основі власності на землю, майно та працю; 3) організаційно-правових форм господарювання ринкового типу; 4) інфраструктури ринку – саме за наявності яких може бути сформованим і одержати належний розвиток економічний механізм ринкового змісту, що базується на таких елементах як ціна, іпотечний кредит, фінанси і податки, система управління [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню поставленої проблеми присвячені праці багатьох відомих вчених, серед яких: П. Саблук, В. Лагутін, В. Лазепко, С. Аржевітін, О. Євтух, А. Чупіс та ін. Однак залишаються недостатньо вивченими питання щодо напрямів активізації інвестицій на основі іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників.

Постановка завдання. Мета статті - розглянути особливості обороту земель сільськогосподарського призначення та обґрунтувати формування організаційних передумов іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників.

Виклад основного матеріалу дослідження. З точки зору забезпечення високого рівня ліквідності майбутнього предмета застави – земель сільськогосподарського призначення – важливе значення мають норми, спрямовані на врегулювання механізму економіко-землепорядної оптимізації сільськогосподарського землекористування, суть якої зводиться до концентрації, оптимізації розмірів сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств, посилення їх технічної озброєності з використанням кредитних і податкових пільг [5]. Питання концентрації так чи інакше постане на порядок денний, і в основі його лежатиме основний критерій – результативність агровиробництва [2]. Суспільство, зрештою, стане перед вибором: чи продовжувати і далі неефективно витратити ресурси, не маючи від цього належної віддачі, чи сконцентрувати зусилля і ресурси на створенні високоєфективних агроформувань з оптимізованим розміром та структурою землекористування і землеволодіння? Вибір, здається, буде зроблений на користь другого варіанта. Процес концентрації, на нашу думку, відбуватиметься з метою створення критичної маси ефективних товаровиробників, спроможних щонайменше на 80% забезпечити внутрішній продовольчий ринок. Тобто в основу вибору напрямів реформування аграрного сектору, а в ньому структури землекористування і землеволодіння, буде покладений основний критерій – рівень продовольчої безпеки країни.

Слід зазначити, що проблема концентрації земельних угідь у контексті запровадження іпотеки сільськогосподарських земель є досить дискусійною в науковому середовищі, серед практиків та представників органів влади [3; 7; 9]. Основні застереження при цьому такі: небезпека концентрації сільськогосподарських земель в комерційних структурах несільськогосподарського типу та в осіб, які не мають жодного стосунку до агровиробництва і які мають на меті створення латифундій або ж отримання спекулятивного прибутку шляхом перепродажу земельних ділянок, перерозподілу на цій основі доходів на користь фінансового капіталу; загроза обезземелювання нових власників землі (фермерів, приватно-орендних господарств тощо); зростання небезпеки нецільового використання сільськогосподарських земель; виникнення монополії приватної власності (наслідком чого є «поява абсолютної земельної ренти. Надалі – це зростання цін на сільськогосподарську продукцію,

поглиблення майнової диференціації в суспільстві» [4, с. 127]); унеможливлення фінансової підтримки сільськогосподарськими товаровиробниками соціальної сфери села; небезпека переходу сільськогосподарських земель у власність іноземних власників.

Проект Закону «Про ринок земель», який розвиває відповідні норми Земельного кодексу України, значною мірою встановлює низку обмежень, що мають запобігти цьому процесу. Такі обмеження, зокрема, пропонується встановити шляхом:

—визначення кола суб'єктів, які мають право набуття земель сільськогосподарського призначення у власність. У цьому напрямі передбачається, що: земельні ділянки сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва можуть набувати у власність лише громадяни України та юридичні особи України (засновані громадянами України та юридичними особами України); іноземні громадяни, особи без громадянства, спільні підприємства, створені за участю іноземних фізичних та юридичних осіб, та іноземні юридичні особи не можуть мати у власності землі сільськогосподарського призначення; земельні ділянки сільськогосподарського призначення, успадковані іноземними громадянами, особами без громадянства та іноземними юридичними особами, підлягають відчуженню відповідно до закону. Згідно із Земельним кодексом України, зокрема, таке відчуження має бути здійснене протягом одного року;

—встановлення особливих вимог щодо обороту земель сільськогосподарського призначення, які мають включати: використання земельних ділянок за їх цільовим призначенням; переважне право територіальних громад, сільських товариств з регулювання обороту земельних ділянок сільськогосподарського призначення та громадян, які постійно проживають у сільській місцевості, на придбання земельної ділянки сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва відповідно до закону; додержання вимог чинного законодавства щодо продажу земельних ділянок громадянам і юридичним особам; створення умов для раціонального та ефективного використання земель сільськогосподарського призначення;

—визначення кола суб'єктів, які мають переважне право на придбання земельної ділянки сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, якими мають бути: громадяни України, котрі постійно проживають у сільському населеному пункті, в якому чи біля якого розташована земельна ділянка, що продається; територіальна громада села, селища, міста, на території якого розташована земельна ділянка, що продається; сільські товариства з регулювання обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення;

—встановлення кваліфікаційних вимог до покупців земельної ділянки, призначеної для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. Такими, зокрема, можуть бути: громадяни України, які мають сільськогосподарську освіту або досвід роботи у сільському господарстві чи займаються веденням товарного сільгоспвиробництва; юридичні особи України (засновані громадянами України та юридичними особами України), установчими документами яких передбачено ведення товарного сільськогосподарського виробництва або науково-дослідної діяльності у сільськогосподарському виробництві. Якщо громадянин України, який має намір придбати земельну ділянку, призначену для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, не має документів, що підтверджують наявність у нього необхідної сільськогосподарської освіти або досвіду роботи у сільському господарстві, то він повинен отримати висновок районної (міської) професійної комісії з питань створення фермерських господарств щодо можливості займатися веденням товарного сільгоспвиробництва;

—встановлення обмежень щодо граничних розмірів земельних ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, які передбачають, що: громадяни та юридичні особи України можуть набувати у власність земельні ділянки сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільгоспвиробництва загальною площею не більше максимального розміру, встановленого для даного району; загальна площа земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва може бути більше максимального розміру, встановленого для даного району, у разі успадкування земельних ділянок за законом; не допускається придбання у власність громадянином чи кількома громадянами, які є близькими родичами, а також у власність юридичною особою чи її дочірнім підприємством земельної ділянки сільськогосподарського призначення, площа якої перевищує 5% земель сільськогосподарського призначення, розташованих у межах одного адміністративного району;

—встановлення обмежень щодо надмірного подрібнення земель сільськогосподарського призначення, які передбачають, що: відчуження частини земельної ділянки сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва не допускається, якщо в результаті цього утвориться хоча б одна земельна ділянка менше мінімального розміру, встановленого для даного регіону; науково обґрунтовані мінімальні розміри земельних ділянок в межах регіону за поданням центрального органу виконавчої влади з питань аграрної політики та Української академії аграрних наук встановлюються Кабінетом Міністрів України.

Означені обмеження, як можна побачити, дозволяють відповідним чином коригувати розміри

землекористування, обмежуючи надмірні як збільшення, так і зменшення їх в процесі відчуження, запобігати нецільовому використанню сільськогосподарських земель та їх міграції у власність осіб, які не мають жодного стосунку до агровиробництва, а також у власність іноземців. Що ж до такого застереження як унеможливлення фінансування сільгосптоваровиробниками соціальної сфери села, зауважимо, що це питання не має жодного відношення до системи іпотечного кредитування. В контексті ж нецільового використання сільськогосподарських земель в процесі дії системи іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників зауважимо, що проблема нецільового використання таких земель є проблемою не іпотечного, а земельного законодавства, саме дотримання якого і система контролю за дотриманням якого мають забезпечити використання сільськогосподарських земель виключно за цільовим призначенням незалежно від форми володіння, користування чи розпорядження такими землями.

З нашої точки зору, розміри землекористування мають визначатися, базуючись на критеріях ефективності виробництва та безпроблемного відчуження земельних ділянок виходячи із специфіки регіону, в якому вони розташовані, та виробничої спеціалізації. Акцентуючи увагу саме на ефективності виробництва, слід виходити не лише із завдання досягнення позитивного фінансового результату господарювання як основної умови платоспроможності у випадку отримання іпотечної позики, а й забезпечення випуску конкурентоспроможної агропродовольчої продукції. Як засвідчує світова практика, дрібні товаровиробники часто не в змозі забезпечувати стабільне постачання на ринок продукції стандартної якості, що виступає суттєвим гальмом на шляху використання її в подальших технологічних стадіях переробки. Цілком логічно припустити, що такого роду товаровиробники виявляться малопривабливими для потенційних кредиторів, навіть за умови використання як застави сільськогосподарських земель. Кредити, надані таким товаровиробникам, неминуче завчасно класифікуватимуться як сумнівні, що зумовлюватиме значне заниження співвідношення між сумою позики та вартістю застави. Для України, де 60% сільгосппродукції виробляється у приватному секторі, це питання є особливо актуальним.

Що ж до питання безпроблемного відчуження земельних ділянок, то в контексті проблеми їх концентрації виникає дещо зворотна ситуація, за якої в процес укрупнення землекористування та землеволодіння включаються саморегулюючі важелі. На практиці цілком ймовірна ситуація, за якої власник великої за розміром земельної ділянки чи кредитор, який отримав її як заставу під надану іпотечну позику, за наявності законодавчо встановлених обмежень, з одного боку, та фактично сформованих соціально-економічних та демографічних умов в конкретному регіоні, з другого боку, не зможе реалізувати таку земельну ділянку саме через її великі розміри.

Дискусійним виглядає положення, згідно з яким покупцями земель сільськогосподарського призначення можуть бути юридичні особи, установчими документами яких передбачено ведення сільськогосподарського виробництва. У такому разі, як вважає, наприклад, Н. М. Скурська, «будь-яка виробнича чи комерційна структура матиме право купити продуктивні землі, записавши у свої установчі документи наміри займатися сільськогосподарським виробництвом» [8, с. 51], у зв'язку із чим робиться висновок про доцільність визначення конкретного кола юридичних осіб, які можуть мати право на придбання сільськогосподарських земель. На нашу думку, такий напрям вирішення проблеми є не досить обґрунтованим. По-перше, вже наявність норми щодо обов'язковості цільового використання продуктивних земель є однією з гарантій використання продуктивних земель саме з метою сільськогосподарського виробництва будь-якою юридичною особою, незалежно від частки сільськогосподарської діяльності в його статутній діяльності. По-друге, на сьогодні поширеною є практика так званого «шефства» промислових підприємств над сільгоспвиробниками, отримують розвиток агрофірми, в яких частка сільськогосподарської діяльності може виявитися меншою за несільськогосподарську. Було б нелогічно позбавляти таких суб'єктів права придбання сільськогосподарських земель. Загалом же питання більше знаходиться в площині забезпечення належного державного контролю за цільовим використанням продуктивних земель будь-яким її власником.

Елемент ризику для іпотечних угод можуть внести норми, що врегульовують питання відчуження меліоративних земель сільськогосподарського призначення, що є особливо актуальним для південних регіонів. Однією з них, зокрема, пропонується встановити, що не допускається здійснення угод із земельними ділянками сільгосппризначення з розташованою на ній інженерною інфраструктурою внутрішньогосподарських меліоративних систем, якщо внаслідок таких угод набувач земельної ділянки або інша особа, що користувалася такими системами, позбавлена права на подальше їх використання чи таке використання для неї є недоцільним або якщо внаслідок таких угод порушується технологічна цілісність та процес функціонування меліоративних систем. У даному випадку різному трактуванню може підлягати положення щодо неможливості набувачем земельної ділянки, а тим більше колишнім користувачем меліоративної системи користуватися останньою. Хоча взагалі незрозуміло, чому зазначені особи після відчуження земельної ділянки повинні користуватися такою меліоративною системою. Тим більше незрозуміло, яким чином визнання колишнім користувачем меліоративними системами недоцільності подальшого їх використання повинно стати підставою для укладання угод з відчуження земельної ділянки. При набутті чинності таких норм

певний контингент меліорованих сільськогосподарських земель буде мати досить низьку привабливість для кредиторів при оцінці потенційного позичальника.

Певну загрозу для іпотечних відносин, особливо на перших етапах запровадження ринку землі, несе в собі норма, згідно з якою ціна продажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва не може бути нижчою за її експертну грошову оцінку.

Масив земельних ділянок сільськогосподарського призначення, який може бути включений в ринковий обіг, а також в систему іпотечного кредитування, залежатиме від так званих «бізнесових» настроїв нинішніх власників таких ділянок. Активність таких власників сільськогосподарських земель в плані виходу на ринок земель визначатиметься, передусім, реальною ціною продуктивних земель в кожному конкретному регіоні, реальним попитом на них з боку суб'єктів, які вважатимуться реальними товаровиробниками, що формуватимуть оптимальне землекористування.

Водночас слід враховувати і дію процесу формування нових ціннісних орієнтацій, від яких залежить ступінь соціальної підтримки реформ [1]. Нинішній процес «ринкової поведінки» на селі, за оцінками фахівців, досить суперечливий: кількість противників запровадження ринку землі «на селі сягає 43,2%, по Україні в цілому – 37%. Процес формування нових соціальних груп, які базуються на приватній власності і незалежній від держави приватній ініціативі, відбувається дуже повільно. На тлі глибоко укоріненої свідомості «колективного господаря» це об'єктивно перешкоджає швидкому просуванню вперед. Значною мірою ця проблема посилюється низьким рівнем освітньої підготовки українських селян, їхньою неготовністю працювати в ринковому середовищі, прогалинами в інформаційному забезпеченні» [8].

Висновки з проведеного дослідження. Прискоренню впровадження іпотечних відносин в аграрну сферу сприятимуть активні заходи щодо: завершення процесу юридичного і технічного оформлення землеволодінь і землекористувань усіх типів; термінового усунення порушень земельного законодавства, допущених при проведенні пакування земель, незаконного присвоєння землі і майна, неправильного оформлення угод про придбання чи передачу власності на земельну частину (пай). Такі заходи запобігатимуть численним і тривалим процесам розгляду спірних питань, які унеможлиблюватимуть включення значних масивів земель сільськогосподарського призначення в ринковий обіг та в систему іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників.

Бібліографічний список

1. Гриньков Д. Сучасний стан та перспективи розвитку вітчизняного ринку іпотечного кредитування / Д. Гриньков // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 4. – С. 9-10.
2. Ключко І. Агролізінг: перспективи розвитку / І. Ключко // Агроринет. – 2011. – № 4. – С. 6.
3. Костюкевич О. І. Сучасний стан іпотечного ринку України та перспективи його розвитку / О. І. Костюкевич // Економіка та держава. – 2011. – № 3. – С. 74-77.
4. Радченко В. В. Проблема формування іпотечного ринку в контексті трансформації аграрного сектора / В. В. Радченко // Проблеми формування іпотечного ринку в контексті фінансової безпеки України : [збірник матеріалів Круглого столу] (м. Київ, 30 вересня 2002 р.) / Міжвідом. коміс. з питань фін. безпеки при РНБОУ, Укр. агентство фін. розвитку. – К., 2002. – С. 127.
5. Румянцева С. Розвиток ринку іпотечного кредитування / С. Румянцева // Цінні папери України. – 2009. – № 37. – С. 33.
6. Саблук П. Т. Положительные сдвиги / П. Т. Саблук // Зеркало недели [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zerkalo-nedeli.com>
7. Сівіцький Д. П. Стан і перспективи розвитку ринку іпотеки в Україні в контексті зарубіжного досвіду / Д. П. Сівіцький, С. П. Сівіцька // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 85-87.
8. Скурська Н. М. Соціально-економічні передумови формування ринку сільськогосподарських земель / Н. М. Скурська // Економічні та соціальні аспекти розвитку АПК і сільських територій : [зб. наук. праць] / НАН України ; Об'єднаний ін-т економіки. – Київ, 2004. – С. 49-51.
9. Чиж Н. М. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні / Н. М. Чиж // Економічні науки. – Сер. : Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7 (25). – Ч. 5. – С. 42-49.

Анотація

Розглянуто особливості обороту земель сільськогосподарського призначення. Звернуто увагу на механізм економіко-землепорядної оптимізації сільськогосподарського землекористування. Обґрунтовано формування організаційних передумов іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників.

Ключові слова: іпотечне кредитування, оборот земель, застава, землі сільськогосподарського призначення, сільськогосподарські товаровиробники.

Аннотація

Рассмотрены особенности оборота земель сельскохозяйственного назначения. Обращено внимание на механизм экономико-землеустроинной оптимизации сельскохозяйственного землепользования. Обоснованно формирование организационных предпосылок ипотечного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, оборот земель, залог, земли сельскохозяйственного назначения, сельскохозяйственные товаропроизводители.

Annotation

The features of turn of earths of the agricultural setting are considered. Attention is paid to the mechanism of the economic land use organization and optimization of the agricultural land-tenure. The forming of organizational pre-conditions of the mortgage crediting of agricultural commodity producers is grounded.

Key words: mortgage crediting, turn of land, mortgage, lands of the agricultural setting, agricultural commodity producers.

УДК 658.14

Кучерова Г.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Ринкова економіка формує жорсткі умови існування та розвитку підприємств. Для підтримки своєї конкурентної позиції на ринку підприємства постійно вдосконалюють та розвивають інноваційну складову своєї діяльності, основою якої є її фінансове забезпечення. Задача інноваційного менеджменту полягає у визначенні оптимальних джерел та обсягів фінансування, що є основою сталого інноваційного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням способів, форм, методів і фінансування інноваційної діяльності займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: І. Алексєєв, Х. Барнет, Є. Бойко, О. Василик, Є. Вітте, В. Геєць, М. Долішній, П. Друкер, О. Кириленко, М. Козоріз, М. Кондратьєв, М. Крупка, А. Кузнєцова, О. Кузьмін, О. Лапко, С. Онишко, В. Опарін, А. Пересада, Л. Примостка, Р. Солоу, Р. Фатхутдинов, Л. Федулова, Д. Черваньов, А. Чухно, Л. Шабліста, Й. Шумпетер, А. Шпідгофф, С. Юрій та інші. Проте, недостатньо уваги приділено саме фінансуванню інноваційної діяльності підприємств, що обумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка підходів щодо оптимізації фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні у вітчизняній та зарубіжній літературі існує багато визначень терміну «інноваційна діяльність». Різноманіття тлумачень цієї категорії пояснюється її багатогранністю та вагомістю для сталого розвитку економіки. Так, наприклад, Голубченко А. А. вважає, що інноваційна діяльність підприємств є прогресивною формою їх розвитку, яка дозволяє досягти довгострокових конкурентних переваг, підвищити науково-технічний рівень виробництва та ефективність використання ресурсів підприємства [1].

Аніловська Г. Я. підкреслює більш детально багатогранність цієї категорії, а саме: «інноваційна діяльність – це складна динамічна система дій і взаємодії різних методів, факторів і органів управління, що займаються науковими дослідженнями, створенням нових видів продукції, удосконаленням обладнання і предметів праці, технологічних процесів і форм, організації виробництва на основі найновіших досягнень науки і техніки; плануванням, фінансуванням і координацією науково-технічного прогресу; удосконаленням економічних важелів і стимулів; розробкою системи заходів по регулюванню комплексу взаємообумовлених заходів, направлених на прискорення інтенсивного розвитку науково-технічного прогресу і підвищення його соціально-економічної ефективності» [2].

А. Кузнєцова і Г. Возняк характеризують інноваційну діяльність як складну динамічну систему, що ґрунтується на комплексі фінансово-економічних важелів і стимулів, яка поєднує технологічні процеси та форми організації виробництва на основі найновіших досягнень науки і техніки із формами їх багатостороннього фінансування [3].

Інноваційна діяльність – діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок з метою задоволення потреб суспільства у нових, конкурентоздатних товарах і послугах [4].

Інноваційна діяльність – це особливий інструмент підприємств, який надає наявним ресурсам нової якості, що сприяє збільшенню прибутку [5].

Тобто, вчені підкреслюють вагомe значення інноваційної діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання, та більш, або менш розкривають її сутність у своїх визначеннях як базової складової механізму сталого інноваційного розвитку.

Зінько Н. Я. [6] відзначає, що поняття «фінансування» та «фінансове забезпечення» досить близькі, проте «фінансове забезпечення» означає більшою мірою пошук та вибір джерел фінансових ресурсів, а «фінансування» передбачає власне процес використання даних фінансових ресурсів.

Розрізняють наступні форми фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств: власне фінансування, позикове фінансування, державне фінансування. До власних джерел фінансування відносять: статутний капітал; кошти від емісії цінних паперів; нерозподілений прибуток; резервний та інші фонди. До позикових джерел відносять: лізинг, кошти наукових фондів, спонсорські кошти, банківські кредити, позикові кошти від розміщення на біржовому та позабіржовому ринках випущених облігацій підприємства, венчурне фінансування тощо. Державне фінансування відбувається шляхом застосування методів прямої фінансової підтримки, що містять цільове безповоротне фінансування, державне замовлення, державне кредитування, державне гарантування, та методів непрямого стимулювання інноваційної активності: податкова, кредитна, митна, амортизаційна політики [6].

В умовах жорсткої конкурентної боротьби актуальним питання залишається обґрунтування вибору джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств.

А. Пересада, А. Давидов, В. Кузьмінський [7] при виборі джерела фінансування дотримуються критерію мінімізації його вартості, тобто:

$$\begin{aligned} B_i &\rightarrow \min \\ Q_i &\leq Q_i^n \\ \sum_{j=1}^n Q_j &= V \end{aligned} \quad (1)$$

де B_i - вартість i -го джерела;

Q_i - обсяг капіталу, який фактично залучають з i -го джерела;

Q_i^n - граничний обсяг капіталу, який залучають з i -го джерела;

V - загальний обсяг капіталу, необхідного для реалізації інвестиційного проекту;

n - кількість джерел фінансування.

На наш погляд, оптимізація за одним критерієм не надасть бажаного результату. Вартість джерела фінансування з часом може зростати, що необхідно враховувати в розрахунках.

В. В. Ковальов, Є. Брігхем, Л. Гапенські та ін. [8] вважають, що відштовхуватись необхідно від структури вже сформованого на підприємстві капіталу. Тобто, необхідно проаналізувати структуру джерел фінансування, за якою підприємство ефективно функціонувало, та дотримуватись цього еталону.

Проте, на результат інноваційної діяльності підприємства впливає не тільки структура джерел фінансування, а й багато інших факторів, тому цей підхід є досить суперечливим.

В. Г. Федоренко та Ю. Б. Пінчук [9] пропонують при виборі джерела фінансування інноваційної діяльності спиратись на рівень ефекту та ефективності від його використання. Так, ефект від використання i -того джерела фінансування інноваційної діяльності визначають за формулою:

$$E_i = r_{\text{еф.і.}} - r_{\text{еф. мін.}}, \quad (2)$$

де $r_{\text{еф.і.}}$ – ефективна відсоткова ставка за весь термін інноваційного проекту i -того джерела;

$r_{\text{еф. мін.}}$ – мінімальна ефективна відсоткова ставка з сукупності джерел.

Розрахунок ефективної відсоткової ставки за кожним джерелом пропонується здійснювати так:

$$r_{\text{еф.і.}} = \frac{\sum_{K=1}^K r_{\text{еф}}}{K}, \quad (3)$$

де K – кількість використовуваних джерел фінансування.

Ефективність від використання джерела розраховується за формулою:

$$E_{\phi} = \frac{(r_{ef} - r_{ef \min})}{r_{ef \min}} \quad (4)$$

Вважаємо, що вирахування мінімальної ефективної відсоткової ставки і-того джерела з сукупної за весь період не дає отримати дійсну ефективну відсоткову ставку і-того джерела. Критичні значення (min, max) показника змінюються на кожному етапі інноваційної діяльності під впливом багатьох факторів, тому результативна ефективна ставка і-того джерела не може врахувати ці зміни за весь період. На наш погляд, доречно було б із сукупної ефективної ставки за весь період вирахувати ефективну середню ставку, що дасть можливість знизити вплив факторів у кінцевому результаті.

В. Г. Чабан [10] пропонує наступний підхід щодо умови і обмеження вибору джерела фінансування для продуктивних і техніко-технологічних інноваційних проектів, що базується на розрахунку чистої теперішньої вартості та внутрішньої норми рентабельності інноваційного проекту:

$$\begin{cases} NPV_{in} \rightarrow \max \\ WACC < IRR \\ T_{zk} \geq T_{bo} \\ \sum C_{zki(t)} \geq PB_{in}(t), \end{cases} \quad (5)$$

де NPV_{in} – чиста теперішня вартість інноваційного проекту;

IRR – внутрішня норма рентабельності інноваційного проекту;

T_{zk} – загальний термін залучення капіталу із одного або декількох джерел;

T_{bo} – плановий термін досягнення беззбиткового обсягу продажів інноваційної продукції;

C_{zk}(t) – сума коштів з різних джерел, доступна в період часу t;

PBin(t) – постійні витрати інноваційного проекту в період часу t.

Доречно було б врахувати і змінні витрати інноваційного проекту, оскільки ця складова також впливає на кінцевий результат.

Умови та обмеження вибору джерел фінансування для організаційно-управлінських інновацій визначаються як:

$$\begin{cases} E_{TB} \rightarrow \max \\ WACC \rightarrow \min \\ \sum C_{zki(t)} \geq PB_{in}(t), \end{cases} \quad (6)$$

де E_{tb} – заощадження трансакційних витрат в результаті впровадження організаційно-управлінських інновацій.

Умови та обмеження вибору джерел фінансування для соціальних інновацій визначаються наступним чином:

$$\begin{cases} WACC \rightarrow \min \\ \sum C_{zki(t)} \geq PB_{in}(t). \end{cases} \quad (7)$$

Даний підхід не враховує, що вартість джерел фінансування інноваційної діяльності може змінюватись. До того ж, певні джерела безпосередньо залежать від економічних чинників і тому обов'язково зміняться разом із ними, а інші залежать не напряму, тому певний період будуть залишатися на початковому рівні. Тобто, необхідно враховувати ризик вартісних змін джерел фінансування інноваційної діяльності.

В даному випадку мірою ризику може виступати розмах варіації та середнє квадратичне відхилення NPV:

$$V_{NPVi} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n (NPV_i - \overline{NPV})^2}}{\frac{n}{NPV}} \times 100\%, \quad (8)$$

де V_{NPV_i} – коефіцієнт варіації приведеної чистої вартості кожного із джерел фінансування інноваційної діяльності підприємства;

NPV_i – приведена чиста вартість кожного із джерел фінансування інноваційної діяльності підприємства;

$\overline{NPV_i}$ – середнє значення приведеної чистої вартості кожного із джерел фінансування інноваційної діяльності підприємства.

Тобто, для врахування цінового ризику при фінансуванні інноваційної діяльності оптимізацію необхідно проводити за наступних умов та обмежень:

$$\begin{cases} NPV_{in} \times V_{NPV} \rightarrow \min \\ WACC < IRR \\ T_{ЗК} \geq T_{БО} \\ \sum C_{зкi(t)} \geq \Pi B_{in(t)} + 3B_{in(t)} \end{cases} \quad (9)$$

де $3B_{in}(t)$ – змінні витрати інноваційного проекту в період часу t .

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи тлумачення інноваційної діяльності провідних науковців, визначаємо її базовою складовою механізмом сталого інноваційного розвитку. Фінансування передбачає процес використання фінансових ресурсів, а фінансове забезпечення – пошук та вибір джерел фінансових ресурсів. Розрізняють наступні форми фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств: власне фінансування, позикове фінансування, державне фінансування. При оптимізації джерел фінансування науковці дотримуються критерію мінімізації його вартості та ефективності його використання. Проте розглянуті підходи не враховують вплив зміни вартості джерел фінансування. Мірою цінового ризику може виступати розмах варіації та середнє квадратичне відхилення NPV кожного із джерел фінансування інноваційної діяльності підприємства. Оптимальне поєднання усіх форм фінансування дає можливість сформувати ефективну стратегію фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства.

Бібліографічний список

1. Голубченко А. А. Инвестиционная деятельность в сфере инноваций / А. А. Голубченко // Экономика. Менеджмент. Підприємництво : [зб. наук. праць Східноукраїнського державного університету]. – Луганськ : СУДУ, 2000. - № 1 (1). – С. 77-80.
2. Аніловська Г. Я. Інтеграція України у світове господарство / Г. Я. Аніловська // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 6-9.
3. Голляк Ю. Б. Інноваційні перетворення української економіки в контексті міжнародної конкуренції / Ю. Б. Голляк // Актуальні проблеми економіки. - 2006. - № 7. - С. 43-56.[
4. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / С. В. Онишко, Т. В. Паєнко, К. І. Швабій. – Київ : КНТ, 2008. – 255 с.
5. Порохня В. М. Моделювання впливу інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток підприємства : [монографія] / В. М. Порохня, В. О. Лось. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 176 с.
6. Зінько Н. Я. Удосконалення банківського та небанківського фінансування інноваційної діяльності в Україні : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Н. Я. Зінько. – Львів, 2007. – 198 с.
7. Дорошенко Т. Формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів на підприємстві / Т. Дорошенко // Фінанси України. - 2002. - № 9. - С. 134-137.
8. Бріггем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є. Ф. Бріггем ; [пер. з англ.]. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
9. Федоренко В. Г. Удосконалення структури фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / В. Г. Федоренко, Ю. Б. Пінчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. - № 17. – С. 3-5.
10. Чабан В. Г. Вибір джерела фінансування інноваційної діяльності / В. Г. Чабан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. - №4. – С. 61-64.

Анотація

Узагальнено тлумачення інноваційної діяльності та визначено її базовою складовою механізмом сталого інноваційного розвитку. Проведено оцінку підходам щодо оптимізації

фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств та визначено напрямки їх удосконалення.

Ключові слова: оптимізація, фінансування, фінансове забезпечення, інноваційна діяльність, джерело, вартість, ефективність, ефект, ризик, витрати.

Аннотація

Обобщено толкование инновационной деятельности и определено ее как базовая составляющая механизма стабильного инновационного развития. Проведена оценка подходов по оптимизации финансового обеспечения инновационной деятельности предприятий и определены направления их усовершенствования.

Ключевые слова: оптимизация, финансирование, финансовое обеспечение, инновационная деятельность, источник, стоимость, эффективность, эффект, риск, затраты.

Annotation

Interpretation of innovative activity is generalized and certainly her by the base constituent of mechanism of steady innovative development. Evaluation of approaches to optimize the financial support of innovation in enterprises and identify areas of improvement.

Key words: optimization, financing, financial security, innovation, power, cost, effectiveness, impact, risk, costs.

УДК 658.562.014.1:338:656.8

Станкевич І.В.,
к.е.н., доц. кафедри менеджменту та маркетингу,
Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова,
Поліщук І.І.,
к.е.н., доц. кафедри менеджменту,
Вінницький фінансово-економічний університет

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ

Постановка проблеми. Для поштового зв'язку, що має інфраструктурний характер, якість роботи має особливо важливе значення. При цьому, основним моментом в якості роботи підприємства поштового зв'язку є розроблення, запровадження та сертифікація системи управління якістю (надалі – СУЯ) на відповідність міжнародним стандартам ISO серії 9000. Сертифікація СУЯ не лише підтверджує виконання вимог стандарту ДСТУ ISO 9001:2009 [1] підприємством і характеризує якість продукції, що випускається, але і робить позитивний вплив на функціонування підприємства в цілому.

Процедура розроблення, запровадження та сертифікації СУЯ має бути стратегічним рішенням будь-якої організації, в тому числі і підприємства поштового зв'язку.

При цьому, в першу чергу, керівництвом підприємства повинна бути визначена необхідність та доцільність розроблення СУЯ, зокрема економічна ефективність її сертифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розроблення, запровадження та оцінювання ефективності СУЯ завжди цікавили, як науковців-теоретиків, так і науковців-практиків, зокрема, таких як, Байцар Р. [2], Бєлих Т. А. [3], Бичківський Р. В. [4; 5], Віткін Л. [6], Гамула П. Г. [4], Глухова О. І. [7], Орлов П. А. [8] та ін. Дослідження даних вчених присвячені вирішенню проблем, пов'язаних із функціонуванням СУЯ на підприємствах різних сфер діяльності, за виключенням галузі зв'язку.

Управління якістю послуг зв'язку досліджується у роботах таких вчених, як: Борисевич Є. Г. [9], Борщ В. І. [10], Буряк В. Г. [9; 11], Гранатуров В. Г. [12], Губін Н. М. [13], Кузовкова Т. О. [14], Орлов В. М. [15], Стрельчук Є. М. [9; 11] тощо. Проте дані наукові дослідження вирішують переважно організаційно-економічні аспекти проблеми управління якістю послуг зв'язку. Проблема розроблення, запровадження та сертифікації СУЯ розглядається лише тезово. Зокрема відсутні праці, щодо оцінки економічної ефективності запровадження та сертифікації СУЯ саме підприємств поштового зв'язку, що зумовлює актуальність даної теми.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування, на основі раніше проведених окремими авторами досліджень, методичного підходу до кількісної оцінки ефективності запровадження та сертифікації СУЯ підприємства поштового зв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідні фахівці в області якості давно встановили, що якість продукції, що випускається, на 95% залежить від якості організації процесів діяльності, і лише на 5% залежить від інших причин [16]. Тому більшість провідних компаній в світі концентрують свої зусилля на підвищенні якості продукції через якісну організацію процесів діяльності, а системи управління таких компанії називають системою управління якістю.

Система управління якістю – це скоординована діяльність по керівництву та управлінню організацією, яка спрямовує її на випуск якісної продукції [1]. Система управління якістю встановлює вимоги до організації та виконання процесів діяльності так, щоб продукт на виході був якісним з точки зору споживача.

Підприємство, яке запровадило СУЯ, не може випускати неякісну продукцію.

Саме тому підприємства поштового зв'язку, зокрема національний оператор УДПЗ «Укрпошта» розпочали роботи по запровадженню СУЯ відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9001.

Сертифікація СУЯ підприємств на відповідність стандартам ISO серії 9000 полягає в експертизі запровадженої системи управління якістю уповноваженим органом по сертифікації. У разі відповідності СУЯ стандартам ISO серії 9000, підприємству органом по сертифікації видається сертифікат строком на три – п'ять років, що підтверджує цю відповідність. У переважній більшості випадків сертифікація СУЯ є добровільною.

Оцінка діючих в Україні СУЯ є дуже складним та неоднозначним питанням.

Узагальнюючи дослідження авторів [2–6; 8] визначено, що оцінка запровадженої СУЯ може бути здійснена за допомогою основних і додаткових показників, а саме:

– основні показники – капітальні вкладення, необхідні для створення і впровадження такої системи, собівартість продукції (послуг) і термін окупності додаткових капітальних вкладень.

– додаткові показники – підвищення продуктивності праці, полегшення умов і підвищення безпеки праці, поліпшення якості продукції (послуг).

Враховуючи специфіку надання послуг поштового зв'язку, що відрізняє їх від матеріальної продукції інших галузей, оцінка технічної, економічної та організаційної ефективності запровадження та сертифікації СУЯ підприємства поштового зв'язку може бути проведена також і за непрямыми показниками, а саме: числом рекламацій і претензій, втрат через неякісне надання послуг тощо.

Робота, пов'язана із розробленням, запровадженням та підготовкою до сертифікації СУЯ дуже трудомістка. Вона вимагає залучення всього колективу до ідей якості і великої напруги сил. Після успішної сертифікації СУЯ здійснюється її постійне вдосконалення. Потрібна постійна оцінка ефективності і придатності СУЯ підприємства

Сьогодні існує декілька різних підходів, які можна було б використати для оцінки економічної ефективності запровадження та сертифікації СУЯ підприємств, зокрема поштового зв'язку.

Зокрема, Орлов П. А. в [8] пропонує визначати економічний ефект від запровадження та сертифікації СУЯ (E_c) за наступною формулою (1):

$$E = \sum_0^T (\Delta\Pi_t - Z_{n_t} - H_t) \times (1+E)^{-t} - \sum_0^{T_c} K_t - (1+E)^{-t} \quad (1)$$

де $\Delta\Pi_t$ – приріст прибутку в році t , обумовлений запровадженням і сертифікацією СУЯ відповідно до стандартів ISO серії 9000, грн.;

H_t – податок на приріст прибутку в році t , обумовлений запровадженням і сертифікацією СУЯ відповідно до стандартів ISO серії 9000, грн.;

E – річна норма дисконтування;

Z_{n_t} – витрати на підтримку СУЯ в році t , грн.;

K_t – витрати на створення, запровадження та сертифікацію СУЯ в році t , грн.;

T_c – період створення, запровадження та сертифікації СУЯ, років;

T – період дії сертифікованої СУЯ, років;

t – рік, результати і витрати якого приводяться до початкового моменту часу.

При оцінці ефективності запровадження та сертифікації СУЯ необхідно враховувати ступінь її розповсюдження на підприємстві (на один вид продукції, на декілька видів продукції, на всю продукцію, що випускається). Тому до уваги повинні прийматися зміни показників діяльності по тій продукції, на яку розповсюджується СУЯ.

Як видно, витрати на підготовку системи до сертифікації залежать від мети сертифікації, необхідної якості системи; від кількості видів послуг що надаються, ступеня розповсюдження системи

на підприємстві, періоду підготовки до сертифікації, а також від участі в підготовці системи консультативних організацій та їх рівня кваліфікації. Кожен з цих чинників є залежним один від одного.

Але, іноді дуже важко визначити витрати на якість, що включають також і витрати на розробку, запровадження і сертифікацію СУЯ, тому пропонується економічну ефективність запровадження та сертифікації СУЯ підприємств, зокрема поштового зв'язку, здійснювати за допомогою методу експертних оцінок.

Методологія застосування методу експертних оцінок щодо оцінки економічної ефективності запровадження та сертифікації СУЯ у поштовому зв'язку передбачає визначення вагових коефіцієнтів для часткових критеріїв при запровадженні СУЯ (за методом ранжування з використанням критерію переваги).

В ролі експертів слід залучати фахівців підприємства поштового зв'язку, користувачів послуг поштового зв'язку та фахівців провідних навчально-наукових установ даної сфери діяльності.

Експертне опитування проводиться в наступній послідовності:

- формулювання мети експертного опитування;
- розробка опитної анкети;
- обробка результатів опитування.

Експерти оцінюють економічну ефективність за певними обраними компонентами, наприклад:

- ефективність запровадження та сертифікації СУЯ з позицій економічного росту підприємства поштового зв'язку;
- ефективність запровадження та сертифікації СУЯ з позицій витрат підприємства поштового зв'язку;

- ефективність запровадження та сертифікації СУЯ з точки зору користувача;
- ефективність запровадження СУЯ з позицій забезпечення гнучкості економічної діяльності підприємства.

Оцінка економічної ефективності запровадження та сертифікації СУЯ підприємства поштового зв'язку може бути здійснена за 10-бальною шкалою (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала експертних оцінок економічної ефективності запровадження та сертифікації СУЯ підприємства поштового зв'язку

Оцінки, бали	Рівень ефективності
0 – 5	Низький Запровадження та сертифікація СУЯ не дала бажаних результатів. СУЯ функціонує зі зривом та не дозволяє виконувати поставлені завдання. Системний підхід орієнтований на виправлення помилок, а не їх попередження.
5,1 – 8,5	Середній Запровадження та сертифікація СУЯ підвищили результативність та ефективність діяльності підприємства. СУЯ постійно удосконалюється по більшості процесів, однак необхідно підтримувати динаміку удосконалень та розпочати перетворення проблемних ділянок, використовуючи бенчмаркінг та інші стратегії.
8,6 – 10	Високий Діяльність проводиться максимально ефективно, досягнуті максимальні результати по всім напрямкам діяльності

Оцінка економічної ефективності запровадження та сертифікації СУЯ підприємства поштового зв'язку ($E_{СУЯ}$) обчислюється за формулою (2):

$$E_{СУЯ} = \sum_{i=1}^m \bar{q}_i \times \alpha_i, \quad (2)$$

де \bar{q}_i – середня оцінка впливу і-го компонента на ефективність запровадження та сертифікації СУЯ підприємства поштового зв'язку, виставлена експертами;

α_i – ваговий коефіцієнт;

m – кількість компонентів, за якими проводиться оцінка запровадження та сертифікації СУЯ.

Для α_i повинна виконуватись умова $\sum_{i=1}^m \alpha_i = 1$.

Середня оцінка групи експертів, дисперсія та коефіцієнт варіації обчислюються за правилами математичної статистики.

Апробація, запропонованого в статті, методичного підходу проведена на прикладі оцінки економічної ефективності запровадження та сертифікації СУЯ Київської міської дирекції УДППЗ «Укрпошта», яка складає 7,33 бали. Дана оцінка, відповідно розробленої шкали (див. табл. 1) свідчить про те, що запровадження та сертифікація СУЯ в структурному підрозділі національного оператора поштового зв'язку УДППЗ «Укрпошта» підвищила результативність та ефективність його діяльності. СУЯ Київської міської дирекції УДППЗ «Укрпошта» постійно удосконалюється по більшості процесів, але необхідно підтримувати динаміку удосконалень та розпочати перетворення проблемних ділянок, використовуючи бенчмаркінг та інші стратегії, зокрема необхідне проведення заходів для попередження появи невідповідностей.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки проведених досліджень, вважаємо, що розроблення, запровадження та сертифікація СУЯ дає наступні переваги підприємствам поштового зв'язку, а саме: підвищення якості та відповідно конкурентоспроможності послуг поштового зв'язку; зниження собівартості послуг через скорочення витрат на невідповідні послуги; збільшення доходів, оскільки користувачі готові платити вищу ціну за більш якісні послуги; розширення сегменту ринку; переваги при участі у конкурсах і тендерах; здійснення певних видів діяльності, які за законодавством України передбачають наявність сертифікованої СУЯ.

Обґрунтований та запропонований в даному дослідженні методичний підхід до оцінки економічної ефективності запровадження та сертифікації СУЯ підприємства поштового зв'язку дозволяє визначити доцільність та необхідність запровадження такої системи на підприємстві, що має як теоретичне, так і практичне значення для підприємств та організацій, зокрема галузі зв'язку.

Результати проведеного аналізу можуть бути використані для розроблення критеріїв результативності процесів СУЯ, що визначено, як основні, в СУЯ підприємств поштового зв'язку.

Бібліографічний список

1. Системи управління якістю. Вимоги: (ISO 9001: 2008, IDT): ДСТУ ISO 9001: 2009. – [На заміну ДСТУ ISO 9001:2001; чинний від 2009-09-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 33 с. – (Національний стандарт України).
2. Байцар Р. Методи оцінювання систем управління якістю / Р. Байцар, П. Столярчук, А. Гунькало // Вимірювальна техніка та метрологія. – 2008. – № 68. – С. 244-247.
3. Белых Т. А. Сертификация систем управления качеством : [учебное электронное текстовое издание в 2 частях. Ч.2. Аккредитация и качество сертификации] / Т. А. Белых. – Екатеринбург : ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2006. – 56 с.
4. Бичківський Р. В. Метрологія, стандартизація, управління якістю і сертифікація : [підручник] / Бичківський Р. В., Столярчук П. Г., Гамула П. Г. ; [під ред. Р. Бичківського]. – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2002. – 560 с.
5. Управління якістю. Сертифікація : [навч. посіб.] / [Бичківський Р. В., Столярчук П. Г. та ін. ; під ред. Р. В. Бичківського]. – К. : Школа, 2005. – 432 с.
6. Виткин Л. Мировой опыт внедрения и сертификации систем управления качеством / Л. Виткин // Стандартизація і сертифікація. Якість. – 2010. – № 2. – С. 43-44.
7. Мухаровський М. Я. Сертифікація персоналу - інструмент ефективного функціонування системи управління якістю / М. Я. Мухаровський, О. І. Глухова, К. Г. Карандєєв // Підтвердження відповідності на залізничному транспорті: передовий досвід і напрямки розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – 2005. - № 3/2. - С. 149-150.
8. Орлов П. А. Менеджмент качества и сертификация продукции : учеб. пособ. [для эконом. вузов] / П. А. Орлов. – Х. : Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. – 304 с.
9. Управління якістю інфокомунікаційних послуг : [навч. посібник] / [Борисевич Є. Г., Буряк В. Г., Станкевич І. В., Стрельчук Є. М.]. – Одеса : ОНАЗ, 2010. – 272 с.
10. Ткачєв Е. Я. Комплексное управление качеством средств связи / Ткачєв Е. Я., Борщ В. И., Чернишов Е. В. – Х. : Прапор, 1980. – 48 с.
11. Стрельчук Е. Н. Опыт комплексного управления качеством продукции и передовые методы труда на предприятиях связи / Стрельчук Е. Н., Буряк В. Г., Стеценко А. М. – М. : Связь, 1980. – 97 с.
12. Гранатуров В. М. Удосконалення визначень у сфері якості телекомунікаційних послуг. Управління якістю / В. М. Гранатуров, С. П. Воробієнко // Наукові праці ДонНТУ. – 2008. – Вип. 34-3. – С. 204-210. – (Серія «Економічна»).
13. Губин Н. М. Качество связи: Теория и практика / Н. М. Губин, Г. М. Матлин. – М. : Радио и связь, 1986. – 272 с.
14. Экономика связи : учеб. [для специалистов отрасли связи] / [Срапионов О. С., Кузовкова Т. А., Жигульская Г. М. и др. ; под ред. О. С. Срапионова, В. Н. Болдина]. – М. : Радио и связь, 1998. – 304 с.
15. Орлов В. М. Економіка поштового зв'язку : навч. посіб. [для студ. ВНЗ] / Орлов В. М., Потапова-Сінько Н. Ю., Редькін О. С. – Одеса : БМВ, 2006. – 466 с.

16. Что такое системы управления качеством? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.faudit.ru/page/center_qms/ICO_01.htm

Анотація

В статті наведено результати досліджень щодо обґрунтування методичного підходу до оцінки економічної ефективності запровадження та сертифікації систем управління якістю підприємств поштового зв'язку. На основі запропонованого методичного підходу здійснено оцінку економічної ефективності запровадження та сертифікації системи управління якістю Київської міської дирекції УДППЗ «Укрпошта».

Ключові слова: система управління якістю, економічна ефективність, сертифікація, підприємство поштового зв'язку.

Аннотация

В статье приведены результаты исследований относительно обоснования методического подхода к оценке экономической эффективности внедрения и сертификации системы управления качеством предприятий почтовой связи. На основе предложенного методического подхода осуществлена оценка экономической эффективности внедрения и сертификации системы управления качеством Киевской городской дирекции УГППС «Укрпочта».

Ключевые слова: система управления качеством, экономическая эффективность, сертификация, предприятие почтовой связи.

Annotation

The article is given the researches results of methodical approach to the estimation of economic efficiency of introduction and certification of quality management systems of post state enterprise. Based on the proposed methodical approach the estimation of economic efficiency of introduction and certification of quality management systems of the Kyiv City Directorate of Ukrposhta.

Key words: quality management systems, economic efficiency, certification, post state enterprise.

УДК 330.341.1

Цімарна С.Г.,
ст. викл. кафедри обліку і аудиту,
ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва»

НОВІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ: СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Постановка проблеми. Майбутній стан держави та окремого підприємства, їх конкурентоспроможність в першу чергу залежать від далекоглядності, економічної обґрунтованості та ефективності прийнятих інвестиційних рішень. Враховуючи багатоплановість, широту джерел фінансування різноманітних проектів, програм, виникає нагальна потреба в опануванні вітчизняного та світового досвіду розробки та вигідного впровадження інвестиційних проектів. У цьому контексті варто розглянути особливості класифікації інвестиційних проектів, зокрема соціальних, та запропонувати удосконалення цієї класифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та розвитку класифікації проектів присвячена чимала кількість публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених відомі наукові праці Бардиша Г. О., Батенко Л. П., Богоявленської Ю. В., Верби В. А., Волкова І. М., Грачової М. С., Загородніх О. А., Кобиляцького Л. С., Колтинюка Б. А., Кучеренко В. Р., Логачової Л. М., Логачової О. В., Лукова В. А., Маркитана О. С., Тарасюка Г. М., Чорної М. В. та інших. Проте, авторами наукових праць досі не піднімалося питання щодо спільної класифікації проектів, що належать до комерційних та соціальних.

Постановка завдання. Віддаючи належне широкому колу досліджень щодо класифікації виконуваних проектів, поставимо за мету – визначити ще не розглянуті аспекти цієї класифікації, зокрема класифікації соціальних проектів. Це дозволить внести пропозиції з її удосконалення та найбільш доцільних способів фінансування згаданих проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ґрунтовно досліджуючи визначення проекту, Кучеренко В. Р. та Маркитан О. С. стверджують, що серед менеджерів-практиків найпоширенішим є визначення проекту як термінового підприємства, призначеного для створення унікального продукту чи послуг, маючи на увазі відокремлену організаційну структуру з конкретно визначеними функціями та напрямками діяльності [7, с. 42].

Тип проекту залежить від багатьох факторів. На їх специфіку, а, відповідно, і методи управління впливає рівень масштабності, склад зацікавлених осіб, причини виникнення тощо. Якщо один із факторів відіграє домінуючу роль і дія інших нейтралізується за допомогою стандартних процедур контролю, то такий проект має назву спеціальний [7, с. 53].

Афанасьєв М. В., Гонтарева І. В. наголошують на ознаках найбільш загальної класифікації для цілей управління проектами, таких, як:

— А. Масштаб проекту, що визначає спосіб формування проектної команди, кількість співвиконавців і радикальність внесених змін.

— Б. Залежно від сфери використання проекти поділяються на соціальні (наприклад, інтеграція у загальноєвропейське поле вищої освіти), науково-технічні (наприклад, створення космічної станції) і виробничі, пов'язані як із матеріальним виробництвом, так і сферою послуг.

— В. При реалізації проекту можуть виникнути такі види ефекту: технічний, економічний, соціальний, екологічний, інтегральний, що включає ряд перерахованих раніше ефектів. Кожен проект за його реалізації ініціює, крім основного ефекту, на досягнення якого він був спрямований, ряд побічних, не завжди бажаних.

— Г. Рівень ризику при комерціалізації залежить багато в чому від радикальності нововведень проекту, тобто розмахом й глибиною змін, закладених у даний проект.

— Д. Тривалість життєвого циклу проекту [1, с. 57-59].

Логачова Л. М. та Логачова О. В. стверджують, що проектування є універсальною людською діяльністю в тому сенсі, що йому підвладні всі сфери цієї діяльності: політика, культура, наука, освіта і т.ін. Зокрема, надаючи класифікацію проектів за метою інвестування, вони поділяють їх на такі, що забезпечують:

—приріст обсягу продукції;

—розширення (оновлення) її асортименту;

—підвищення якості продукції;

—зниження собівартості продукції;

—вирішення соціальних, екологічних та інших завдань [5, с. 31, 46].

Соціальне проектування бере свій початок з розробки інновацій та інноватики (науки, що досліджує питання теорії та практики нововведень) в соціальній роботі.

Нововведення в соціальній роботі класифікують таким чином:

—винахід нових технологій (наприклад, нового інструментарію оцінювання потреб клієнтів, заняття з іпотерапії тощо);

—адаптація та зміна наявних технологій (наприклад, модифікація експертного оцінювання роботи з дорослими для використання його в роботі з дітьми);

—нові сфери використання наявних технологій (наприклад, використання наукового інструментарію для практичних оцінок);

—використання існуючого методу іншою групою користувачів;

—соціальне проектування.

Дворецька Г. В. надає визначення соціальному проекту як сукупності документів, в яких викладено цілі, засоби й етапи реалізації передбаченої програми соціальних змін. Проектування конструє модель соціальної системи, яка будується, визначає її соціальні характеристики. Об'єктами проектування можуть бути соціальні інститути, явища, процеси. Проектування може бути пов'язане з удосконаленням функцій таких соціальних інститутів, як економіка, політика, освіта тощо, зі створенням умов для ефективної діяльності в будь-якій сфері, у тім числі трудовій. Соціальне проектування обслуговує всі види діяльності людини, проте лише за системного підходу можливе оптимальне проектування суспільних процесів та явищ. В цьому і полягає особливість соціального проектування, що воно охоплює всі види суспільної діяльності на різних її рівнях: організація, район, місто, область, країна в цілому. У вітчизняній практиці визначилося два види соціального проектування: нових виробництв та нових міст [4, с. 421].

Богоявленська Ю. В. зауважує, що об'єктивна взаємозалежність технічних, економічних і соціальних чинників потребує розробки оптимальної системи показників. Різноманітність визначень систем показників є наслідком різних підходів до соціальних досліджень. Американські соціологи досліджують соціальні показники мети і результатів, французькі – соціальні показники ресурсів та результатів, залишаючи осторонь питання про цілі. Вітчизняні соціологи будують системи показників, включаючи до них показники цілей, ресурсів, соціальних механізмів та результатів [3, с. 323]. До того ж, Богоявленська Ю. В., з думкою якої повністю погоджується Бардиш Г. О., наголошує на необхідності обрання системи соціальних індикаторів, які дозволяють визначити нормативний стан

проекту (соціальний аспект), а також мати змогу відстежувати динаміку розвитку та обслуговування проекту. До таких індикаторів автори відносять:

- демографічні показники населення;
- його зайнятість;
- соціальну структуру населення;
- житлові умови;
- громадське життя населення;
- охорону здоров'я;
- злочинність, алкоголізм, наркоманію [3, с. 324; 2, с. 136].

Крім зазначеного, Богоявленська Ю. В. звертає увагу на той факт, що на відміну від бізнес-проектів, соціальні проекти мають за мету отримання соціального ефекту, і, відповідно, реалізуються, переважним чином, за рахунок коштів грантодавців (донорів), на безповоротній основі [3, с. 325]. Ця думка є доволі суперечливою.

Ґрунтовне дослідження соціальних проектів було проведено Луковим В. А., який звернув увагу на таку особливість соціального проектування, як неречові властивості предметів проектування, тобто нестворення чогось матеріального. У деяких випадках з'являється і річ, проте фактично створеною цінністю є дещо інше (наприклад, мода). Аналогічні механізми застосовуються у проектуванні систем впливу – ідеологій, систем виховання, реклами тощо. У підсумку проектується запрограмована поведінка, реакція. Спеціальним предметом проектування у нематеріальній сфері є імідж лідера, організації, товару з ціллю закріплення позитивної реакції на нього людей [6, с. 44-45].

Враховуючи особливості соціального проектування, Луков В. А. погоджується, що до соціальних проектів частково можна залучити характеристики комерційних проектів, зокрема масштаб, терміни реалізації, якість, ресурсне забезпечення, а також місце та умови реалізації. За напрямками діяльності він виділяє наступні види соціальних проектів: освітні (різнобічні освітні реформи); науково-технічні, якщо вони своїми наслідками торкаються суспільного життя (пошукові, експериментальні); культурні (художні, символічні, екзотичні). Особливістю фінансування соціальних проектів він вважає змішане фінансування та виділяє інвестиційні, спонсорські, кредитні, бюджетні (що фінансуються з відповідного бюджету), благодійні проекти. Благодійні організації та приватні фонди мають наміри підтримки проектів у соціальній сфері та готові виділяти на певні цілі чималі суми. Найчастіше такі кошти мають форму грантів. Мотив благодійника може бути пов'язаний з підтриманням реноме, прагненням уславити власне ім'я, відобразити особисті захоплення, мрії, релігійні переконання тощо [6, с. 49-80].

Окремою групою він виділяє проекти, цільова установка яких ґрунтується на феномені престижного споживання (престиж-проекти). Їх специфіка полягає у закріпленні соціальних відмінностей знаками престижу, тобто, коли певними соціальними колами купується не те, що економічно вигідне (мінімум витрат за максимум якості), а те, що є престижним. Йдеться про особливий життєвий стиль показного споживання, демонстративних трат. Сутність соціальної спрямованості таких проектів відображає встановлення свого роду соціальних перепон та фільтрів, охорону корпоративного духу соціальних груп, поєднаних символами престижу. Автор також надає визначення псевдо проекту як уявленню проекту, форми, за якою маскується інший зміст, не представлений у такому псевдо проекті та поділяє такі проекти на різновиди:

— проекти-фікції, що використовують проектну форму як маскування (контора «Рога і ратиці» Остапа Бендера),

— квазі проекти, що мають усі ознаки справжнього проекту, проте планують нововведення, що не є такими. Форма проекту у цьому випадку дозволяє зберегти його ініціаторам існуючий стан під виглядом інновації, тобто фактично все нове усувається.

Псевдо проекти відволікають сили та ресурси від реалізації тих задумів, що мають суспільний інтерес, проте, в певних випадках можуть протидіяти непомірним, непродуманим діям влади по нав'язуванню населенню інновацій, сприйняти які воно не готове [6, с. 80-83].

Думка Лукова В. А., не зважаючи на його ґрунтовну характеристику класифікації комерційних проектів, про віднесення проектів престижу лише до соціальних проектів, зокрема клановості споживання престижних товарів, вона є неповною. Престиж можуть мати або не мати не лише певні особистості або їх групи, а також певні місцевості чи держава в цілому. У попередніх дослідженнях [8, с. 163] розглядаються комерційні проекти престижу, що здійснюються для регіональної та національної економік та втілення котрих у життя сприятиме зростанню престижу країни на міжнародній арені (інноваційно-інвестиційні). Зазвичай, при здійсненні таких проектів держава не зважає на обмеження будь-яких ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), а надає їх за кількістю, потрібною для їх запровадження.

Здійснення проектів престижу зазвичай передбачає витрати чималої кількості ресурсів, першою чергою фінансових. Такі проекти є відчутним тягарем для економік розвинутих країн і збитковими - для

країн, що розвиваються. Зазвичай згадані країни мають дефіцит бюджету, тому для втілення у життя таких престиж-проектів мусять робити позики з відсотками за їх використання у розвинутих країнах або міжнародних фінансових організацій, щоб у подальшому зароблений від проектів прибуток повернути позичальникам. Своєю чергою, факти таких запозичень не сприяють зростанню престижу країни [8, с. 164].

Україна позиціонує себе як держава з розвинутою економікою та населенням, менталітет якого наближений до менталітету населення європейських країн. Влада країни визнає, що впродовж багатьох років не проводились необхідні економічні та соціальні перетворення, тому зараз країна має долати багато проблем, до того ж, за короткий час. За обмеженості фінансових ресурсів України цей час може знов затягнутися. Подолання проблем економічного, а, відповідно, і соціального розвитку сприятиме розумне, обґрунтоване фінансування, у першу чергу, проектів розвитку країни за рахунок державного та місцевих бюджетів. Неприпустимим є ігнорування проектів соціального захисту та розвитку населення.

Проект престижу Євро-2012 вимагає залучення значних коштів, що не завжди ефективно витрачаються. Прикладами недоцільного фінансування проектів за рахунок державного бюджету є створення символів країни Спритка та Гарнюні, виготовлення інформації англійською мовою з помилками у Донецьку тощо. Такі прорахунки з фінансуванням псевдо проектів не сприятимуть зростанню престижу країни.

Висновки з проведеного дослідження. Багатоманітність типів проектів є однією з особливих рис соціального проектування. Можливість застосовувати проектні підходи і технології на будь-якому рівні соціальної організації, у різних масштабах, часових межах, з потужними ресурсами або майже без них надає соціальному проектуванню гнучкість та реалістичність. Умови, що задаються проекту, визначають його форму та шляхи реалізації. Проекти престижу або престиж-проекти мають класифікуватися не лише як соціальні, а також і комерційні, важливі для престижу усієї країни. До фінансування таких проектів за рахунок державного та місцевих бюджетів необхідно підходити дуже зважено, широко залучаючи для їх реалізації інвесторів, спонсорів, кредитні установи, благодійників.

Бібліографічний список

1. Афанасьєв М. В. Управління проектами : [навч.-метод. посібник] / М. В. Афанасьєв, І. В. Гонтарева. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 272 с.
2. Бардиш Г. О. Проектний аналіз : [підручник] / Г. О. Бардиш. – [2-ге вид.]. – К. : Знання, 2006. – 327 с.
3. Богоявленська Ю. В. Проектний аналіз : [навч. посібник] / Ю. В. Богоявленська. – К. : «Кондор», 2004. – 336 с.
4. Дворецька Г. В. Соціологія : [навч. посібник] / Г. В. Дворецька. – [вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 472 с.
5. Логачова Л. М. Управління проектами : навч. посібн. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. М. Логачова, О. В. Логачова. – Суми : Університетська книга, 2011. – 208 с.
6. Луков В. А. Социальное проектирование : [учебн. пособие] / В. А. Луков. – [7-е изд.]. – М. : Изд-во Московского гуманитарного университета: Флинта, 2007. – 240 с.
7. Кучеренко В. Р. Управління діловими проектами : [навч. посібник] / В. Р. Кучеренко, О. С. Маркітан. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 289 с.
8. Цімарна С. Нові аспекти класифікації інвестиційних проектів / С. Цімарна // Сталій розвиток економіки : [всеукр. наук.-виробн. журнал]. – 2010. – № 3. – С. 161-165.

Анотація

Статтю присвячено напрямкам удосконалення класифікації соціальних проектів. Охарактеризовані ознаки та види комерційних та соціальних проектів, внесені власні пропозиції щодо удосконалення їх класифікації.

Ключові слова: проект, види проектів, ознаки проектів, проекти престижу, псевдо проекти.

Аннотация

Статья посвящена направлениям усовершенствования классификации социальных проектов. Охарактеризованы признаки и виды коммерческих и социальных проектов, внесены собственные предложения по усовершенствованию их классификации.

Ключевые слова: проект, виды проектов, признаки проектов, проекты престижа, псевдопроекты.

Annotation

This article is devoted to perspectives of improvement of classification of social projects which have been made. The features and types of commercial and social projects have been characterized and personal proposals about improvement of their classification have been introduced.

Key words: project, types of projects, projects of prestige, psevdoprojects.

Лимич Ю.В.,
аспірант,
ДУ «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку НАН України

ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ Й НАРОЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОСТІ

Постановка проблеми. Сьогодні на перший план у світовій конкурентоспроможності виходять нецінові чинники, з яких найважливішого значення набувають якість товару, його інноваційність (новизна), наукомісткість та інтелектомісткість виробів. Тому більшість країн забезпечують підвищення своєї товарної конкурентоспроможності за рахунок використання інновацій, розробки високотехнологічних продуктів, створення яких неможливе без формування та активізації інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки.

Як зазначається у «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», сучасні досягнення України в міжнародному вимірі конкурентоздатності економіки, рівня розвитку і особливо ефективності функціонування національної інноваційної системи є недостатніми для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки, гарантованої національної безпеки, виходу в найближчій перспективі за рахунок економічного зростання на європейські стандарти життя українських громадян [10].

Активізація розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності створить умови для розширення нових робочих місць та підвищення технологічного рівня існуючих, зміни галузевої структури господарства на користь інноваційних виробництв, забезпечення стабільного економічного зростання та перехід до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

Головна системна проблема полягає в тому, що результативність, якість функціонування і структура креативної частини національної інноваційної системи – сектору досліджень і розробок, освіти, винахідництва – не повною мірою відповідають потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки України.

А тому національна промисловість характеризується технічною та технологічною відсталістю, а зовнішні фактори є вкрай несприятливими для впровадження до сучасних досягнень науки та технологічних інновацій.

Відтак, для того щоб активізувати розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні необхідно найближчим часом на загальнодержавному й регіональному рівнях здійснити комплекс заходів з організаційно-економічного і правового забезпечення, створення й ефективного стимулювання інноваційних структур, які в інших країнах демонструють позитивні результати щодо реалізації інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам процесу управління промисловістю, зокрема ефективному використанню інноваційно-інвестиційного потенціалу промислових підприємств присвячені праці таких вчених, як З. Бандура, Т. Задніпрянна, В. Кузьмінський, Б. Куля, В. Кушнарєва, О. Малютін, І. Прокопенко, В. Прушківський, І. Скороход та інших.

Проте, проблема формування інноваційно-інвестиційного потенціалу національної промисловості та його ефективного використання з метою досягнення конкурентних переваг складна й потребує застосування організаційно-цілісного підходу на наукових засадах.

Постановка завдання. Оскільки реалізація інноваційно-інвестиційного потенціалу національної промисловості є актуальним завданням у контексті подальшого розвитку економіки України та нарощування її експортного потенціалу, метою цієї статті є визначення економічних умов та чинників формування інноваційно-інвестиційного потенціалу національної промисловості в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу наукового дослідження. Враховуючи, що фінансові ресурси державного та місцевих бюджетів є обмеженими, то саме інвестиції є дієвим важелем модернізації економіки, вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем, а пріоритетним завданням державного та регіонального управління має стати забезпечення формування та нарощування інноваційно-інвестиційного потенціалу. Для конкретизації додамо, що основними джерелами фінансування інноваційних процесів за кордоном є кошти приватних бізнес-інвесторів, державні ресурси та іноземні інвестиції. Саме останні (тобто прямі іноземні інвестиції) мають найважливіше значення для модернізації національної промисловості порівняно з різними формами міжнародного руху капіталу та міждержавного співробітництва в умовах посилення інтеграційних процесів. Прямі іноземні інвестиції активізують економічне зростання, сприяють накопиченню не тільки капіталу, а й

унікального досвіду менеджменту, технологічних ноу-хау; завдяки прямим іноземним інвестиціям прискорюється інтеграція національних економік в світовий економічний простір.

Щодо багатьох країн світу, то економічні проблеми останніх років значно позначилися на їх інноваційно-інвестиційному розвитку. Відбувається поступова переорієнтація політики розвинених країн таких, як Велика Британія, Німеччина, Італія, Канада, Японія від формування виключно інноваційної економіки в напрямку побудови нового інноваційного суспільства шляхом координації цілей і задач забезпечення інвестиційної привабливості.

Огляд національних інвестиційно-інноваційних систем провідних країн світу свідчить про здійснення активної державної підтримки цієї діяльності у розвинутих країнах, орієнтацію національної економіки на інноваційний розвиток, державну підтримку інноваційних процесів, стимулювання інновацій через встановлення пільгового оподаткування, надання кредитів, створення сприятливого інвестиційного клімату. Подібний підхід до розвитку інвестиційно-інноваційних процесів є характерним і для ряду країн, що розвиваються – особлива увага приділяється сприянню відкриттю і розвитку мережі технологічних парків та бізнес-інкубаторів [8].

Через сприятливий інвестиційний клімат (залучення іноземних інвестицій), і на його основі розвиток інноваційної діяльності (інтенсифікація науково-дослідних розробок), економічна позиція економічно розвинутих країн зміцнилася, що не могло не призвести до перерозподілу сил у світовому господарстві.

Вищезазначене зайвий раз переконує, що сучасне суспільство важко уявити без такого економіко-правового явища як інвестування, а забезпечення сприятливого інвестиційного клімату є питанням стратегічної значимості.

Щодо України, то аналіз динаміки виробництва промислової продукції протягом 2007-2011 років, свідчить про збільшення обсягів виробництва промислової продукції, проте темпи виробництва у 2011 році зменшилися, порівняно з 2010 роком (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси промислової продукції за 2007-2011 роки [8]

(відсотків до попереднього року)

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість	107,6	94,8	78,1	111,2	107,6
Добувна та переробна промисловість	108,3	94,4	76,7	111,5	108,0
Добувна промисловість	102,6	95,7	89,4	103,7	107,2
Переробна промисловість	109,9	94,0	73,5	113,9	108,2
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	102,3	98,2	88,9	109,5	105,3

За даними Державної служби статистики, питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації у 2010 році, становила лише 11,5 % і це максимальний показник за останні п'ять років (табл. 2).

Таблиця 2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах [8]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8

Необхідно зазначити, що у 2010 році було впроваджено нових технологічних процесів на 150 більше, ніж у 2009 році, але частка маловідходних та ресурсозберігаючих процесів суттєво скоротилася.

Незважаючи на динамічні потреби ринку в інноваційній продукції, у 2010 році кількість освоєних інноваційних видів товарів та послуг скоротилася на 11%, а питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції зменшилася на 1 в.п..

На наш погляд, такі тенденції обумовлені недостатніми обсягами фінансових ресурсів (табл. 3).

Аналіз джерел та динаміки фінансування інноваційної діяльності засвідчив, що на фоні загального збільшення суми витрат на впровадження інновацій у 2010 році, порівняно з 2009 роком, інвестиції в інноваційну діяльність за рахунок власних коштів промислових підприємств та державного бюджету скоротилися на 8% і 31% відповідно.

Разом з тим, обсяг іноземних інвестицій зріс на 59%, що свідчить про наявність інноваційно-інвестиційного потенціалу України.

Таблиця 3

Джерела фінансування інноваційної діяльності [8]

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
млн. грн.					
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9

Проте, сучасний стан інвестиційної діяльності українських підприємств ні за обсягом, ні за структурою не задовольняє вимогам інноваційної активності на рівні, здатному забезпечити їх технічну та технологічну модернізацію.

«Незважаючи на позитивну динаміку надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, їх загальний обсяг недостатній для розвитку економіки України. Як зазначено в «Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 роки», для забезпечення в період до 2015 року прогнозного зростання ВВП у 2,4 разів, необхідно збільшити капіталовкладення як мінімум у 4 рази» [10].

Для забезпечення подальшої активізації процесу інвестування в інноваційний розвиток національної промисловості необхідно здійснювати якісні зрушення в техніці і технології виробничої бази промислових підприємств та покращити кінцеві економічні результати їх діяльності на основі підвищення якості цього сектору економіки.

Відповідно, дослідження економічних умов та чинників формування інноваційно-інвестиційного потенціалу викладає науковий інтерес серед провідних вчених.

Зокрема, к.е.н. В. Кузьмінський, інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства (галузі або регіону) розглядає як «здатність і готовність корпорації здійснювати ефективну інноваційну діяльність. Здатність – це наявність і збалансованість структури потенціалу (ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності), а готовність – достатність рівня розвитку потенціалу та наявних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності. ІП є ядром загального потенціалу корпорації і характеризується ресурсом інноваційної діяльності, до якого входять: кадрова складова, матеріально-технічна база, фінансування, наукова інформація, інтелектуальна власність та інноваційна інфраструктура [3, с. 7].

На думку вченого, формою основного функціонального використання інноваційно-інвестиційного потенціалу промислових підприємств є проведення досліджень і розробок, реалізація інноваційних проектів тощо.

Т. Задніпряна, з одного боку, розмежує інноваційний та інвестиційний потенціали промислових підприємств, а з іншого, визначає їх взаємозалежність та взаємообумовленість: «Важливим фактором інноваційної діяльності підприємств є інвестиційний потенціал, що являє собою впорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, використання яких забезпечує перебіг інноваційного процесу. А ефективна інноваційна діяльність, у свою чергу, суттєво впливає на формування інвестиційного потенціалу підприємств через створення більших можливостей для акумулювання інвестиційних ресурсів» [2].

З. Бандура та Б. Куля розглядаючи інноваційно-інвестиційний потенціал фінансово-промислових груп, зазначають, що такий потенціал варто розглядати як зовнішній та внутрішній [1].

Зокрема, зовнішнім інноваційно-інвестиційним потенціалом та одним з факторів активізації інноваційно-інвестиційного розвитку національної промисловості є державна інноваційна та інвестиційна політика.

Насамперед, роль держави полягає у створенні економічних умов формування інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Відмітимо, що в Україні, як і в більшості країн світу, є певні проблемні питання, які стримують інвестиційно-інноваційний розвиток національної економіки в цілому та промисловості зокрема. Найсуттєвіші з них [1-10]:

1) *регуляторна політика*, тобто ступінь свободи щодо процедур, пов'язаних з відкриттям, закриттям підприємства, та його функціонуванням відповідно до вимог законодавства країни;

2) *втручання уряду*: ступінь навантаження на бюджет видатків уряду, частка державного сектору та втручання уряду у політику приватних підприємств;

3) *фінансова політика* – фінансова система окремих країн (в тому числі України) залишається слабкою і нерозвинутою, ринок капіталу перебуває на зародковій стадії, реструктуризація банківської системи відбувалась повільно;

4) *корупція*;

5) *право власності*: у законодавстві не передбачено високий ступінь захищеності прав власності;

6) *монетарна політика* – значний ріст цін на товари першої необхідності та відсутність заходів націлених на підтримку цінової стабільності; високі темпи інфляції; адміністративне регулювання цін (встановлення мінімальних цін на товари та послуги), через що спотворюється внутрішнє ціноутворення.

7) *обтяжлива бюрократія та правила*, які стримують приплив інвестицій, заборону на володіння землею іноземними інвесторами.

В основі економічного механізму забезпечення формування та нарощення інноваційно-інвестиційного потенціалу лежать чинники, які через особливі важелі максимально можливого залучення й ефективного розподілу та управління іноземними інвестиційними ресурсами, спрямовані на здійснення інноваційної діяльності. Зокрема [1-10]:

1. *Інформаційне забезпечення обслуговування іноземних інвестицій*. Роль інформаційної складової полягає в забезпеченні суб'єктів інвестиційної діяльності точною і вичерпною інформацією, пов'язаною з їх діяльністю на ринку інвестицій. Інформаційна система, котра функціонує сьогодні на українському ринку інвестицій, практично не відповідає основним вимогам: отримання повної інформації про нормативно-правові акти, що регламентують інвестиційну діяльність в країні. Таким інформаційним забезпеченням може бути науково обґрунтоване визначення пріоритетних напрямів інвестування, їх відповідність державним інтересам, програмним цілям для подолання економічної кризи і досягнення стабілізації та зростання народного господарства. Саме на пріоритетні напрями науково-технічного прогресу слід максимально націлювати інвестиційну діяльність та ресурси. На розвиток сучасних і майбутніх високотехнологічних виробництв можуть претендувати тільки ті країни, які здатні забезпечувати високий рівень науки, техніки, освіти, культури, організації управління та трудової дисципліни.

2. *Держава має встановити гарантії захисту іноземних інвестицій*, зокрема:

1) гарантії у разі зміни законодавства, які полягають у тому, що, якщо в подальшому спеціальним законодавством України про іноземні інвестиції будуть змінюватися гарантії захисту іноземних інвестицій, то протягом десяти років з дня набрання чинності таким законодавством на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії захисту іноземних інвестицій;

2) гарантії щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб, що означає, що іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації;

3) компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам, що полягає в тому, що інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи втрачену вигоду і моральну шкоду. Завдані їм унаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи їх посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора або підприємства з іноземними інвестиціями, відповідно до законодавства України;

4) гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності іноземний інвестор має право на повернення не пізніше шести місяців з дня припинення цієї діяльності своїх інвестицій у натуральній формі або в грошовій чи товарній формі за реальною ринковою вартістю на момент припинення інвестиційної діяльності, якщо інше не встановлено законодавством або міжнародними договорами України;

5) гарантії переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних унаслідок здійснення іноземних інвестицій, що означає, що іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів, гарантується безперешкодний і негайний переказ за кордон їх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій;

6) створення економічних передумов інвестиційно-інноваційної діяльності, зокрема: поліпшення відтворювальної структури капіталовкладень; підвищення питомої ваги витрат на технічне переозброєння і реконструкцію; зміна галузевої структури капіталовкладень; збільшення обсягів капітальних вкладень на будівництво комфортного житла; збалансованість інвестиційного циклу тощо.

Ефективні адміністративні та економічні механізми формування та нарощення інноваційно-інвестиційного потенціалу національної промисловості повинні бути засновані на наступних принципах:

1) Динамічний, адекватний ситуації, що складається галузевий і предметний підхід держави до визначення того, що вважати інноваціями, які види досягнень науково-технічного та технологічного прогресу повинні розглядатися як ключові і бути впровадженими на промислових підприємствах;

2) Виключно вагома і законодавчо закріплена економічна і політична підтримка інновацій, яка до того ж має бути направлена на підвищення інвестиційної привабливості промисловості України.

Таким чином, вирішення проблеми формування та нарощування інвестиційно-інноваційного потенціалу національної промисловості нині можна розділити на три напрямки роботи, які все ж таки потребують комплексного розв'язку:

1. нарощування обсягу інвестицій;

2. підвищення ефективності використання інвестицій;

3. визначення пріоритетних напрямів інвестування.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, найбільших успіхів у залученні інвестицій у промисловість досягають ті країни, які, по-перше, ставлять таку мету, як пріоритетну в своїй економіці, а по-друге, використовують при цьому можливо більший набір заходів, серед яких створення привабливого інвестиційного клімату. Також слід відмітити, що на сьогодні промисловість

України не відповідає сучасним вимогам і потребує структурної переорієнтації, яка має здійснюватися у таких напрямках [1-10]:

1. наближення виробничо-технологічної структури до рівня розвинених країн;
2. розробка і впровадження наукомістких безвідходних технологій;
3. інвестування інноваційної модернізації функціонуючих виробництв;
4. розвиток вітчизняної бази сировини, напівпродуктів, каталізаторів тощо;
5. усунення економічно невиправданої залежності від імпорту сировини і матеріалів;
6. налагодження довгострокових зв'язків із постачанням необхідних продуктів між країнами СНД і Європи;
7. забезпечення зниження енерго- і водоспоживання; комплексної переробки відходів і поліпшення екологічного стану виробництв.

На наш погляд, подальші дослідження можуть стосуватися ресурсно-функціонального забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку національної промисловості України.

Бібліографічний список

1. Бандура З. Л. Венчурний бізнес фінансово-промислової групи як реалізація її інноваційно-інвестиційного потенціалу / З. Л. Бандура, Б. В. Куля. // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : [зб. наук.-техн. праць]. – Львів, 2007. – Випуск 17.8. – С. 200-206.

2. Задніпряна Т. Інвестиційний потенціал промислових підприємств та регіонів і його вплив на інноваційну діяльність / Т. Задніпряна [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2010_49/st_49_15.pdf

3. Кузьмінський В. О. Управління інноваційно-інвестиційним потенціалом фінансово-промислових груп : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 / В. О. Кузьмінський ; Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – Київ, 2004. – 20 с.

4. Кушнар'ова В. С. Державна політика залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / В. С. Кушнар'ова // Актуальні проблеми розвитку соціально-економічних систем : [матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих вчених], (м. Бердянськ, 18-19 квітня). – Донецьк, 2011. – С. 61-62.

5. Малютін О. К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О. К. Малютін // Фінанси України. – 2008. - № 11. – С. 64-74.

6. Прокопенко І. Деякі аспекти фіскального регулювання залучення іноземних інвестицій в Україну / І. А. Прокопенко // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів : [зб. тез міжнародної науково-практичної конференції до 90-річчя навчального закладу НУДПСУ], (м. Ірпінь, 17-18 березня 2011 року) : в 2 ч. / Держ. подат. адмін. України. Нац. унів. ДПС України. – Ірпінь, 2011. – 331 с.

7. Прушківський В. Г. Проблеми інвестиційної політики та інновацій національної економіки (економіко-екологічний аспект) / В. Г. Прушківський, Т. Г. Сиволап // Економічний простір : [зб. наук. праць]. - Дніпропетровськ : ПДАБА, 2011. – № 47. – С. 115-123.

8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

9. Скороход І. П. Інноваційно-інвестиційний чинник розвитку промисловості (на прикладі Одеської області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02 / І. П. Скороход ; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса, 2004 – 20 с.

10. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc> R&D and Innovation System in Asia. Science and Technologies Policy Division // OECD. – 2009. – P.17.

Анотація

Стаття присвячена удосконаленню теоретичних положень і розробці науково обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку національної промисловості на основі формування і нарощення її інноваційно-інвестиційного потенціалу. Проаналізовано стан, особливості та тенденції інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості України.

Ключові слова: управління, інноваційно-інвестиційний потенціал, промисловість, інноваційна діяльність, інвестиційний потенціал.

Анотация

Статья посвящена совершенствованию теоретических положений и разработке научно обоснованных рекомендаций по совершенствованию государственного регулирования

инновационно-инвестиционного развития национальной промышленности на основе определения и использования ее инновационно-инвестиционного потенциала. Проанализированы состояние, особенности и тенденции инновационно-инвестиционного развития промышленности Украины.

Ключевые слова: управление, инновационно-инвестиционный потенциал, промышленность, инновационная деятельность, инвестиционный потенциал.

Annotation

The article is devoted to improvement of theoretic thesis and work out of scientifically grounded methodical recommendation to improve state regulation of innovative-investment development of national industry on the base of opening its innovative-investment potential. There were analyzed some conditions, peculiarities and trends of innovative-investment activities in industry of Ukraine.

Key words: management, innovative investment potential, industry, innovative activity, investment potential.

УДК 65.012.34:378

**Ібрагімхалілова Т.В.,
аспірант,
Донецький державний університет управління**

СТРАТЕГІЧНА РОЛЬ ОСВІТНЬОЇ СКЛАДОВОЇ У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ТРАНСПОРТНО- ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ

Постановка проблеми. Найважливішим чинником забезпечення економічної інтеграції України з Європейським Союзом є розвиток транспортно-логістичної системи країни, підняття її до сучасного європейського рівня. Вирішення цього питання вимагатиме створення системи чіткої взаємодії держави, транспортно-логістичного бізнесу, науки та освіти на основі кластерного підходу, який є потужним інструментом підвищення конкурентоспроможності як окремого регіону, так і держави в цілому [1, с. 87]. На нашу думку, в якості ключового елементу формування інноваційної моделі транспортно-логістичної системи на засадах кластерного підходу Донецької області, доцільно розглядати систему освіти. Дане дослідження присвячується саме тому, щоб з'ясувати, як вибудувувати механізм ефективної взаємодії її з іншими підсистемами з метою забезпечення високої конкурентоспроможності транспортно-логістичної складової економіки держави та регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема, що є об'єктом дослідження, носить комплексний характер. На теоретичному рівні проблемою кластерних моделей займалися та займаються багато зарубіжних і вітчизняних вчених (Портер М., Афанасьєв М., Бикова Т. П., Мясникова Л., Древінг С. Р., Каретін С. С., Лопаткін О. М., Меньшеніна І. Г., Мігранян А. А., Печаткіна В. В., Прокоф'єва Т. А., Пятинкін С. Ф., Хасан Г. Р., Ціхан Т. В. та ін.). Проблеми проектування логістичних систем висвітлені в роботах таких вчених та спеціалістів, як: Д. Р. Сток, Д. М. Ламберт, Д. Т. Новіков, В. В. Щербаков, В. І. Сергієв, але розгляду питанню формування транспортно-логістичної системи інноваційного типу на основі кластерного підходу приділялося недостатньо уваги. До того ж, відсутній методичний інструментарій вирішення питань щодо формування та функціонування транспортно-логістичного кластеру зі стратегічним ядром-освітнім механізмом. Розв'язання цих питань має важливе практичне значення. Саме це і обумовило вибір теми наукового дослідження.

Постановка завдання. Мета статті - встановлення структури інноваційної моделі транспортно-логістичного кластеру, стратегічним ядром формування якого є освітній сектор, та обґрунтування концептуальних основ забезпечення взаємодії всіх учасників транспортно-логістичного бізнесу для досягнення синергетичного ефекту розвитку транспортно-логістичної інфраструктури визначило мету та основні завдання даного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах політика держави спрямована на інтеграцію України в ЄС. Якщо не так давно вважалося, що найважливішим чинником забезпечення конкурентоспроможності України є якість влади, лідерства та управління [2, с. 47], то на теперішній час для досягнення конкурентоспроможності національної економіки необхідно створення системи чіткої взаємодії держави, науки та освіти на основі використання ефективних моделей інноваційного розвитку.

Застосування кластерного підходу є одним з найефективніших інструментів підтримки національного бізнесу в глобальній конкуренції.

В силу того, що в Україні елементи логістичної інфраструктури розрізнені і спрямовані на

досягнення індивідуальних цілей, рівень її розвитку досить низький. До того ж, це мало сприяє досягненню цілей держави. Тому для встановлення міцних взаємозв'язків між підприємствами та організаціями, які займаються логістичною діяльністю, необхідне формування «сильного» кластера, що створює умови для конкуренції та активної взаємодії учасників.

Кластери спрямовані на досягнення наступних цілей [3, с. 53]:

—підвищення конкурентоспроможності учасників кластера за рахунок впровадження нових технологій;

—зниження витрат і підвищення ефективності відповідних наукоємних послуг за рахунок ефекту синергії та уніфікації підходів в логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях, менеджменті якості тощо;

—забезпечення зайнятості в умовах реформування великих підприємств і аутсорсингу;

—консолідоване лобювання інтересів учасників кластера в різних органах влади.

Проведений огляд економічної літератури показав, що не існує єдиного визначення транспортно-логістичного кластера (ТЛК) як транспортно-логістичної системи. Взагалі, до визначення сутності «кластер» існують різні підходи: від ресурсно-технологічного до інституціонального. Основоположник кластерного підходу М. Портер стверджував, що «кластер є новою формою сільової організації міжфірмової взаємодії в регіоні, яка дозволяє оперативно та інноваційно адаптувати внутрішні структури і зовнішні взаємозв'язки до змін зовнішнього середовища» [4]. Під транспортно-логістичною ж системою більшість авторів розглядають сукупність об'єктів і суб'єктів транспортної і логістичної інфраструктури разом з матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками між ними, яка виконує функції транспортування, зберігання, розподілу товарів, а також інформаційного і правового супроводження товарних потоків. «Оптимальна ТЛС – система, яка забезпечує максимальний економічний ефект при достатньому рівні надійності та якості послуг в рамках наявних ресурсних обмежень» [5].

На нашу думку, ТЛК - це оптимальна транспортно-логістична система інноваційного типу, специфікою якої є інтеграція органів державної влади та місцевого самоврядування, транспортно-логістичного бізнесу та науково-освітніх установ, яка спрямована на отримання синергетичного ефекту, що виражається в підвищенні конкурентоспроможності всієї системи в порівнянні з окремими господарюючими суб'єктами завдяки співробітництву та ефективному використанню можливостей партнерів на тривалий період і поєднанні кооперації та конкуренції.

Які ж властивості притаманні транспортно-логістичному кластеру як різновиду логістичної системи? Наприклад, С. Ф. Пятінкін та Т. П. Бикова наголошують на наступних особливостях, які притаманні кластерним системам [6, с. 22]:

—наявність великого підприємства-лідера, що визначає довгострокову господарську, інноваційну та іншу стратегію всієї системи;

—територіальна локалізація основної маси господарюючих суб'єктів - учасників кластерної системи;

—стійкість господарських зв'язків господарюючих суб'єктів - учасників кластерної системи, домінуючим значенням цих зв'язків для більшості її учасників;

—довготривала координація взаємодії системи в рамках її виробничих програм, інноваційних процесів та основних систем управління, контролю якості;

—наявність однорідності між суб'єктами господарювання в силу спільного регіону/галузі;

—наявність між суб'єктами господарювання синергетичного ефекту за рахунок спільності регіону/галузі.

До цього переліку особливостей кластерних систем вважаємо доцільним додати:

—наявність освітньо-наукового центру, який сприяє концентрації інтелекту, створює умови для генерації нових ідей та призначений для підготовки та перепідготовки професійних кадрів нового покоління.

Важливість даної складової кластерних систем підтверджується результатами рейтингу найінноваційніших міст світу, який проводиться аналітичною компанією 2thinknow (зі штаб-квартирою у Мельбурні) за методикою його засновника Кристофера Хайра. За результатами даного рейтингу, другий рік поспіль самим інноваційним містом світу вважається Бостон, місто з найбільшою концентрацією інтелекту на квадратний метр площі. Це місто часто називають інтелектуальною столицею США – саме тут знаходяться відомі Гарвардський університет, Массачусетський технологічний інститут і ще не менше сотні університетів і коледжів. Здавалосьь, на фоні багаточисельних рейтингів, котрі щороку проводять сотні організацій, газет та журналів, у новачка не має шансів виділитися. Однак Хайр зміг вразити суспільство новим підходом. Його компанія веде підрахунок балів для кожного міста з урахуванням трьох ключових факторів: це культурні (в тому числі освітні) активи, зручність інфраструктури та включення в глобальні економічні та торговельні мережі. Кожне місто оцінюється за 31 категорією по 162 індикаторам [7, с. 52].

Методика рейтингу найбільш інноваційних міст світу за К. Хайром підкреслює важливість та першочерговість таких складових інноваційної економіки, як рівень інтегрованості в інноваційні економічні процеси системи освіти, стан і мобільність транспортної інфраструктури та рівень логістизації економіки.

Ми вважаємо, що транспортно-логістичний кластер - це логістична система, яка, завдяки своїм властивостям у загальному результаті, оптимізує ефект синергізму, ретельно погоджуючи свої дії, має можливість зайняти вигіднішу конкурентну позицію, і в кінцевому рахунку, домогтися стійкої конкурентної переваги на транспортно-логістичному ринку.

Аналіз останніх досліджень показав, що «ядром» ТЛК, тобто координаційним центром кластеру, в основному є транспортні та логістичні організації, розташовані у найважливіших центрах перетину і зародження вантажів. Але, на нашу думку, цим «ядром» повинен бути освітньо-науковий центр, тому що найважливішим ресурсом інноваційної діяльності завжди були і є висококваліфіковані кадри. Вважаємо, що дуже важливо, щоб ключові положення стратегії транспортно-логістичного розвитку нашої країни і окремих регіонів знайшли своє пряме відображення у відповідних стратегіях розвитку професійної освіти.

На наш погляд, найбільш оптимальною структурою ТЛК буде структура, партнерські взаємозв'язки між елементами якої базуються на використанні концепції 5-K (конкуренція, концентрація, комунікація, координація та кооперація) та концепції 3-C [8, с. 70] (спеціалізація, співробітництво та синергія) (рис. 1).

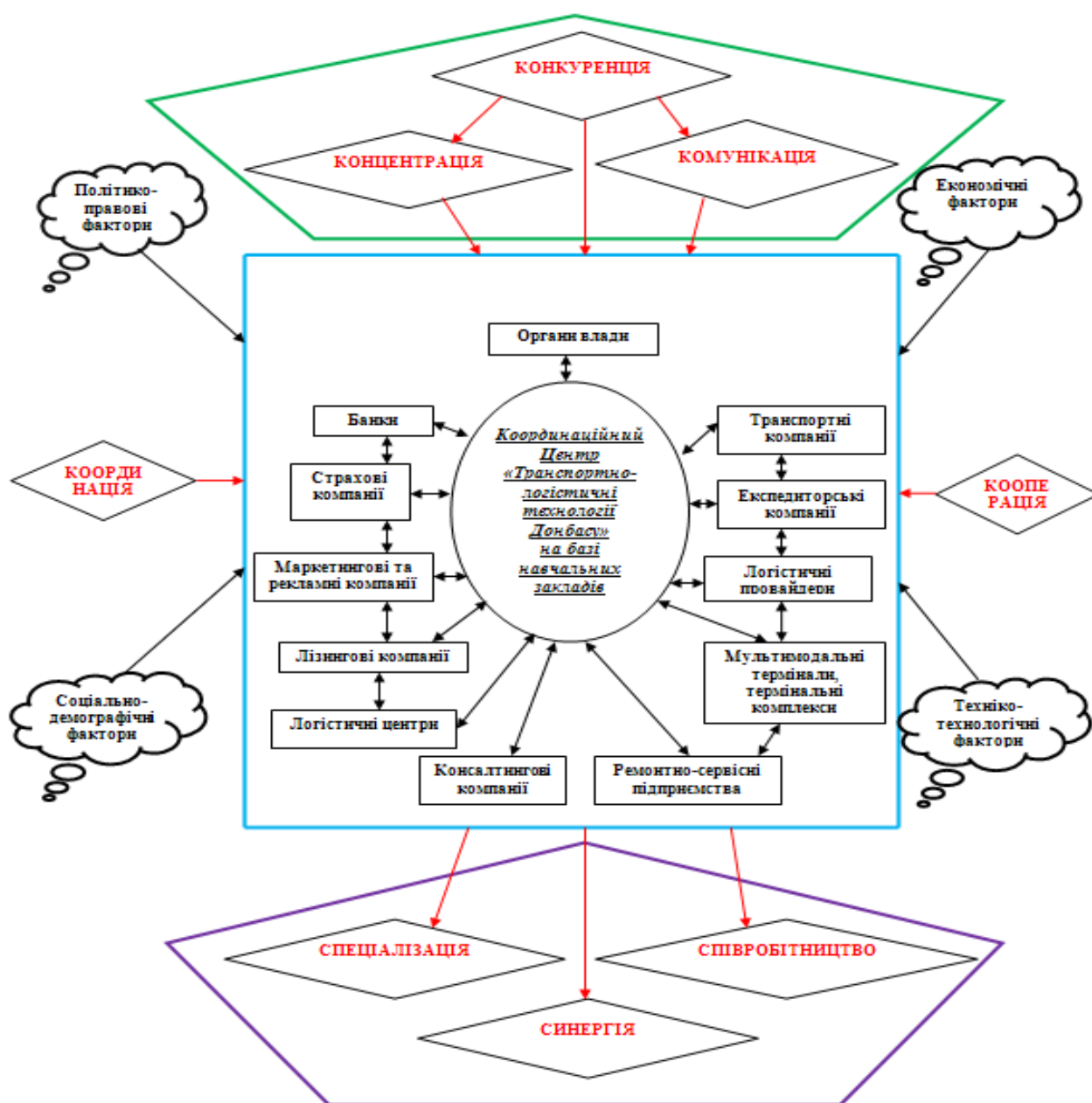


Рис. 1. Інноваційна структура транспортно-логістичного кластеру зі стратегічним ядром на базі освітньо-наукових установ

Висновки з проведеного дослідження. Транспортно-логістичний кластер, будучи найбільш ефективним інструментом досягнення високого рівня конкурентоспроможності, представляє собою неформальне об'єднання зусиль транспортних компаній, логістичних провайдерів, науково-дослідних центрів, вузів, індивідуальних підприємств, органів державного управління, громадських організацій та ін. З одного боку, проблемою в країні є те, що демографічна криза в даний час надзвичайно ускладнює залучення молодих фахівців до роботи в підприємствах та організаціях, які займаються логістичною діяльністю. А з іншого боку, при формуванні транспортно-логістичного кластеру постає проблема забезпечення системи поширення нових знань, технологій та інновацій.

Тому, нами пропонується об'єднання великої кількості логістичних компаній, транспортних підприємств та інших елементів кластеру навколо інноваційного освітньо-наукового центру, який разом з науковою та інноваційною активністю створить точку тяжіння для підготовки та перепідготовки фахівців нової формації. При цьому формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками кластеру є найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій - в конкурентні переваги.

Бібліографічний список

1. Мельникова В. І. Підвищення конкурентоспроможності як основа виходу України з економічної кризи / В. І. Мельникова, О. П. Мельникова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : [зб. наук. праць]. – 2008. - № 2(5). - С. 82-89.
2. Нежиборець В. І. Розвиток інноваційної діяльності в Україні як умова забезпечення конкурентоспроможності економіки / В. І. Нежиборець // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2009. – № 5. – С. 48-54.
3. Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентноспособных кластеров / А. А. Мигранян. - М. : Атика, 1997. - 215 с.
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер. - М., СПб., Киев : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 258 с.
5. Зубрицкая Е. А. Создание и перспективы развития транспортно-логистических систем на предприятии / Е. А. Зубрицкая, Т. А. Смирнова [Электронный ресурс]. – Доступ к ресурсу : docs.google.com/viewer
6. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / [авт.-сост. С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова]. – Минск : Тесей, 2008. - 72 с.
7. Бондарев А. Умный город / А. Бондарев // Корреспондент. - 2011. – 28 октября. - № 42(479). - С. 52-54.
8. Войнаренко М. П. Кластерные модели объединения предприятий в Украине / М. П. Войнаренко // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 4 (14). – С. 68-82.

Анотація

Визначено структуру інноваційної моделі транспортно-логістичного кластеру, стратегічним ядром формування якого є освітній сектор. Обґрунтовано концептуальні основи забезпечення взаємодії всіх учасників транспортно-логістичного бізнесу для досягнення синергетичного ефекту розвитку транспортно-логістичної інфраструктури.

Ключові слова: *інноваційна модель, транспортно-логістичний кластер, система освіти, стратегічне ядро, бізнес, синергетичний ефект.*

Аннотация

Определена структура инновационной модели транспортно-логистического кластера, стратегическим ядром формирования которого является образовательный сектор. Обоснованы концептуальные основы обеспечения взаимодействия всех участников транспортно-логистического бизнеса для достижения синергетического эффекта развития транспортно-логистической инфраструктуры.

Ключевые слова: *инновационная модель, транспортно-логистический кластер, система образования, стратегическое ядро, бизнес, синергетический эффект.*

Annotation

The structure of an innovative model of transport and logistics cluster, forming a strategic core of which is the education sector, and the justification of conceptual frameworks to ensure cooperation of all participants of transport and logistics business in order to achieve a synergistic effect of transport and logistics infrastructure.

Key words: *innovative model, transport-logistic cluster, system of education, strategic kernel, business, synergetics effect.*

**Жеребченко Т.І.,
аспірант,
Кіровоградський національний технічний університет**

ЯКІСТЬ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ – ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ

Постановка проблеми. Система освіти – один з найбільших соціальних інститутів, який органічно пов'язано з фундаментальними основами суспільного устрою, соціально-економічною, політичною організацією, із характером і домінуючою спрямованістю суспільного життя. Саме з допомогою надання населенню освітніх послуг заклади освіти підвищують освітній потенціал суспільства, одним з основних елементів системи освіти є загальноосвітній навчальний заклад (ЗНЗ). Шкільна освіта дозволяє набути якостей і ресурсів для максимального задоволення потреб суспільства, слугує основою здобуття професійної освіти особистості. На етапі навчання в школі відбувається всесторонній розвиток особистості, тому на тлі перетворень в суспільстві основним завданням держави стає модернізація освітньої галузі [8]. Гостро постає питання необхідності створення в Україні системи шкільної освіти, здатної надавати якісно новий рівень освітніх послуг для забезпечення нарощення освітнього потенціалу суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку сучасної економіки особлива увага приділяється вирішенню проблем конкурентоспроможності підприємств. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємств неможливе без докладання праці освічених керівників та самих працівників. Тому, все більшого розвитку набуває дослідження проблеми конкурентоспроможності закладів освіти, в контексті оцінки якості освітніх послуг. Вагомий внесок в теоретичну та практичну розробку проблеми якості освіти внесли відомі вчені сучасності: Л. Богуш [4], Л. Борисова [2; 5], О. Грішнова [1], Л. Журавльова, Л. Колесников [2], В. Кремінь [3], В. Куценко [4], В. Литвин [5], В. Луначек, В. Новіков, І. Опалев [4], І. Петрова, В. Турченко [5] та ін. На думку ряду науковців, обсяги валового внутрішнього продукту, створеного за рахунок підвищення кваліфікації робочої сили або зниження смертності, відображають матеріалізацію діяльності галузей соціальної сфери в результатах суспільного виробництва, накопичення послуг соціального призначення в національному багатстві. Неодноразово проводилися розрахунки внеску галузей, наприклад, освіти та медицини, в збільшення валового внутрішнього продукту [4, с. 40]. Незважаючи на зростання інтересу дослідників до системи конкурентоспроможності закладів освіти, питання якості наданих освітніх послуг залишається недостатньо вивченим і вимагає подальшого поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування стану якості роботи загальноосвітніх навчальних закладів (ЗНЗ) та необхідності підвищення якості освітніх послуг, як запоруки конкурентоспроможності ЗНЗ та держави в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід держав з передовою економікою свідчить, що жодну із поставлених цілей управління в будь-якій сфері діяльності неможливо реалізувати без зацікавленості самих працівників в вирішенні поставлених цілей. Процеси формування ринкового середовища в Україні обумовлюють постійне загострення конкуренції, яка охоплює не тільки виробничу, але й інші сфери, зокрема, освітню. Ситуація на вітчизняному ринку якісних освітніх послуг з кожним роком стає все більш напруженою, гостро постають питання: старіння матеріально-технічної бази ЗНЗ; забезпеченості педагогічними кадрами, особливо в сільській місцевості; показники наповненості класів (малокомплектність ЗНЗ). На державному рівні вирішуються питання: мінімізації витрат на малокомплектні школи, які не забезпечені відповідним рівнем педагогічних працівників, матеріально-технічними засобами навчання та ін.

Сьогоднішня система шкільної освіти потерпає від значного зменшення контингентів учнів, як наслідок, відбувається тотальне закриття ЗНЗ (рис. 1). Так, у 2010 році в порівнянні з 2004 роком на 1,3 тис. одиниць закладів менше, відповідно, відбувається зменшення кількості вчителів на 34 тис. осіб.

З метою поліпшення ситуації в роботі ЗНЗ та підвищення якості надання освітніх послуг запроваджено Державну програму «Освітній округ 2011-2015 рр.» та забезпечено транспортне сполучення між населеним пунктом та ЗНЗ шляхом реалізації Державної програми «Шкільний автобус». Впровадження програми «Освітній округ 2011-2015» спрямовується на забезпечення профілізації освіти, 100% охоплення навчанням дітей шкільного віку, забезпечення кожній дитині рівного доступу до якісної освіти, економічних і соціальних гарантій для професійної самореалізації педагогічних працівників, розвитку матеріально-технічної бази освіти [7]. Зменшення кількості ЗНЗ в Україні пов'язано з важкими наслідками демографічної кризи. Так, у 2010 році у порівнянні з 1991 роком відбулось зменшення учнівського контингенту ЗНЗ на 133,1 тис. осіб. Наслідки демографічної кризи ілюструють статистичні дані щодо забезпечення учнів вчителями (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка зміни кількості ЗНЗ в Україні та забезпеченості учнів ЗНЗ вчителями в 2004-2010 рр.

На нашу думку, конкурентоспроможність ЗНЗ – це здатність надавати високоякісні освітні послуги для задоволення потреб суспільства. На конкурентоспроможність ЗНЗ впливає низка чинників, які можна визначити, як внутрішні, зовнішні та чинники безпосереднього оточення. Внутрішні чинники характеризуються кадровим потенціалом ЗНЗ, організаційним, інформаційним, інноваційним потенціалом, станом матеріально-технічної бази ЗНЗ, здатністю працівників адаптуватись до конкурентних умов. До зовнішніх чинників, на нашу думку, відносяться соціально-демографічні, економічні, технологічні, політико-правові, міжнародні, культурні. До чинників безпосереднього оточення належать наявність конкуренції та задоволеність споживачів.

З позиції формування й розвитку в людини здібностей до праці, процес освіти та професійної підготовки для окремого його члена є таким, що складається з послідовних етапів, які характеризуються самостійними, але взаємопов'язаними завданнями і засобами їх виконання [1, с. 102]. На першому етапі відбувається формування в учнів системи загальноосвітніх знань. На цьому етапі здобуваються фундаментальні, найстабільніші знання. На другому етапі відбувається формування системи професійних знань і вмінь, досвіду творчої діяльності, здобуття спеціальних, конкретних знань. На третьому етапі відбувається періодичне оновлення, поглиблення, розширення загальних і професійно значимих знань, умінь, які забезпечують ефективність праці відповідно до умов ринкових відносин. На четвертому етапі паралельно вирішуються кілька завдань трьох попередніх етапів, мета яких полягає в формуванні в членів суспільства знань і вмінь не пов'язаних з професійною діяльністю (додаткова освіта, самоосвіта).

Якість праці в будь-якій сфері залежить від кількості, якості засобів праці та освітньо-кваліфікаційного рівня працівників. В табл. 1 відображено статистичні дані про освітньо-кваліфікаційний рівень та стаж педагогічної роботи вчителів ЗНЗ в Україні.

Таблиця 1

Професійний склад та стаж педагогічної роботи вчителів ЗНЗ в Україні у 2000-2011 роках (у відсотках)

Показник	2000/2001	2003/2004	2006/2007	2009/2010	2010/2011
Освітньо-кваліфікаційний рівень вчителів					
Молодший спеціаліст	12,0	11,1	9,9	8,4	7,9
Бакалавр	2,6	3,1	2,3	2,0	1,9
Спеціаліст, магістр	85,0	85,3	87,3	89,2	89,8
Стаж роботи вчителів					
до 3-х років	9,5	9,7	7,9	7,6	8,0
від 3-х до 10-ти років	20,1	16,9	15,3	14,2	14,0
від 10-то до 20-ти років	32,9	31,9	30,0	23,2	25,5
понад 20-ть років	37,6	41,5	46,8	52,0	52,5

Джерело: складено автором за [6].

Таким чином, відсоток вчителів ЗНЗ у 2010/11 навчальному році що мають стаж педагогічної роботи понад 20 років становить 52,5% та 8% - до 3-х років. Освітньо-кваліфікаційний рівень вчителів ЗНЗ в Україні у 2010/11 навчальному році теж на досить високому рівні: 89,8% мають вищу освіту (спеціаліст, магістр). Крім того, конкурентоспроможність ЗНЗ обумовлюється особливостями

навчання, рівнем державного фінансування, які забезпечують переваги навчальних закладів. На сьогодні необхідно створити методично забезпечену систему саморозвитку особистості, що допомагатиме дитині самостійно розв'язувати життєві проблеми, долати труднощі навчання та спілкування, зберегти здоров'я, цікаво проводити дозвілля, самореалізовуватись [3, с. 82].

Висновки з проведеного дослідження. На нашу думку, конкурентоспроможність ЗНЗ є головним показником ефективності його функціонування. Показниками, що характеризують якість освіти, є: особисті досягнення учнів і вчителів; результати вдосконалення освітньої системи ЗНЗ, освітнього процесу; досягнення школи; рівень впливу роботи ЗНЗ на суспільство; виконання навчального плану, запланованих заходів, повнота реалізації цільових і довгострокових програм; соціальна ефективність діяльності ЗНЗ. Отже, одним зі шляхів, який дозволить ЗНЗ зберегти позиції в конкурентній боротьбі на ринку освітніх послуг є досягнення цілей підвищення якості освітніх продуктів. Від якості освіти залежить якість життя кожного громадянина, його майбутнє. Сфера освіти має важливий вплив на культурні та соціально-економічні процеси.

Перспективами подальшого дослідження вважаємо розгляд проблеми, пов'язаної зі створенням системи стимулювання праці вчителів ЗНЗ до створення якісних освітніх продуктів.

Бібліографічний список

1. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
2. Колесников Л. Ф. Эффективность образования / Колесников Л. Ф., Турченко В. Н., Борисова Л. П. – М. : Педагогика, 1991. – 272 с.
3. Кремь В. Г. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати / В. Г. Кремь. – К. : Грамота, 2005. – 448 с.
4. Куценко В. Соціальні наслідки економічних трансформацій в Україні (регіональний аспект) / Куценко В. І., Богуш Л. Г., Опалев І. В. ; НАН РВПС України. - Київ, 1998. – 330 с.
5. Литвин В. М. Науково-освітній потенціал нації: погляд у ХХІ століття / [Авт. кол. : Литвин В. (кер.), Андрущенко В, Гурій А. та ін.]. –К. : Навч.книга, Кн. 2.: Освіта і наука: творчий потенціал державо- і культуротворення, 2004. – 672 с.
6. Освіта України. Інформаційні матеріали до III Всеукраїнського з'їзду працівників освіти / [уклад. : Жеребковський Б. М., Єресько О. В., Болюбаш Я. Я. та ін. ; за заг. ред. Д. В. Табачника]. – Київ ; Чернівці : Букрек, 2011. – 92 с.
7. Освітній округ 2011-2015 : Обласна програма Кіровоградської міської ради [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://osvita.kr-admin.gov.ua/>
8. Про загальну середню освіту : Закон України від 13.05.1999 № 651-XIV [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/651-14>

Анотація

В статті визначено чинники, що впливають на конкурентоспроможність ЗНЗ на ринку освітніх послуг. Досліджено вплив якісної освіти на якість кінцевого продукту ЗНЗ. Процес навчання людини розподілено на чотири етапи успішне проходження кожного етапу залежить від результативності праці вчителів.

Ключові слова: якість освітніх послуг, конкурентоспроможність, освітньо-кваліфікаційний рівень вчителів, матеріально-технічна база ЗНЗ.

Аннотация

В статье определены факторы, которые влияют на конкурентоспособность ЗНЗ на рынке образовательных услуг. Исследовано влияние качественного образования на качество конечного продукта ЗНЗ. Процесс учебы человека распределен на четыре этапа успешное прохождение каждого этапа зависит от результативности труда учителей.

Ключевые слова: качество образовательных услуг, конкурентоспособность, образовательно-квалификационный уровень учителей, материально-техническая база ЗНЗ.

Annotation

Factors that influence on the competitiveness of ZH3 at the market of educational services are certain in the article. Influence of quality education is investigational on quality of finish good of ZH3. The process of studies of man is up-diffused on four stages the successful passing of every stage depends on effectiveness of labour of teachers.

Key words: quality of educational services, competitiveness, educationally-qualifying level of teachers, material and technical base of schools.

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 657.6

*Хома Д.М.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту,
ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва»*

УНІФІКАЦІЯ ОКРЕМИХ ФОРМ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ СКЛАДАННЯ

Постановка проблеми. Відповідно до П(С)БО №2 «Баланс», метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. Баланс складається з активів і пасивів. До складу активів включаються необоротні активи, оборотні активи, витрати майбутніх періодів, необоротні активи призначені для продажу та групи вибуття. До складу пасивів включаються власний капітал, забезпечення майбутніх витрат і платежів, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, доходи майбутніх періодів. Вимоги до складання звітності в Україні регулює П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5].

Згідно з М(С)БО 1 «Подання фінансових звітів» баланс складається з поточних і непоточних активів, власного капіталу і зобов'язань. Побудова балансу за МСБО є простішою та доречнішою, ніж за П(С)БО. Така побудова інформації балансу краще сприймається користувачем, який швидко та точно акцентує свою увагу на важливих моментах фінансової звітності. З огляду на це, баланс, як форма подання фінансової інформації про майновий стан підприємства, потребує удосконалення будови.

Крім того, окремі форми фінансової звітності потребують удосконалення заповнення. Для здійснення успішної виробничої фінансово-господарської діяльності кожне підприємство чи організація має в своєму розпорядженні необхідні власні господарські засоби, вартість яких втілена у власному капіталі. Власний капітал – це сума внесків (вкладів) засновників, яка відображає обсяг прав власності, оцінених за ринковою вартістю на момент створення суб'єкта господарювання, та вартість, одержана в результаті ефективної діяльності підприємства, зокрема нерозподілений прибуток, безоплатно одержані необоротні активи та суми дооцінки необоротних активів. Щоб спростити роботу бухгалтера при заповненні звіту про власний капітал та унеможливити помилки у ньому, доцільно спростити методику його заповнення. Звіт про власний капітал містить багато рядків і граф. Проте не всі комірки, що є на перетині цих граф і рядків можуть заповнюватись. Вважаємо, що доцільно використовувати таку форму звіту про власний капітал, у якій би виділялись ті комірки, що теоретично не можуть заповнюватись відповідно до законодавства з бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел щодо проблематики уніфікації окремих форм фінансової звітності та удосконалення їх заповнення дозволяє визначити коло питань, які досліджувались фахівцями цієї галузі. Одні з них досліджували трансформацію фінансової звітності українського підприємства у фінансову звітність за МСБО [1], інші – сутність окремих форм звітності [2], гармонізацію фінансової звітності та обліку в умовах глобалізації бізнесу [3] та реформування обліку та звітності в цілому [9]. З огляду на це, актуальними сьогодні є уніфікація фінансової звітності відповідно до потреб користувачів та удосконалення її форм і методики складання.

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення форми Балансу підприємства та методики складання Звіту про власний капітал.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо структуру балансу відповідно до П(С)БО 2 [6] та МСБО 1 [4]. Пропонуємо деякі розділи і рядки балансу скоротити, об'єднати або взагалі вилучити із балансу.

Наприклад, у складі витрат майбутніх періодів відображаються витрати, що мали місце у поточних або попередніх звітних періодах, але належать до наступних звітних періодів. Постають питання: для чого відображати витрати на майбутнє? Чи суттєвою є ця інформація настільки, щоб її виділяти в окремий розділ? Кому ця інформація вкрай потрібна? Які управлінські рішення можна прийняти на підставі цієї інформації?

Розглянемо запропонований баланс по статтях і розділах (табл. 1).

Отже, розділ 1 «Необоротні активи» розпочинається з рядка «Основні засоби», які відображаються за залишковою вартістю (010), первісною вартістю та зносом по рядках 011, 012 відповідно. Аналогічно у рядках 020, 021, 022 подається інформація про нематеріальні активи. Наступним рядком є «Довгострокові фінансові інвестиції» (рядок 030). Незавершене будівництво покажемо у рядку 040. Скоротивши перший розділ балансу, до інших необоротних активів віднесемо

активи, які рідко відображаються в балансі, а саме: відстрочені податкові активи, довгострокові біологічні активи, гудвіл, довгострокова дебіторська заборгованість (рядок 050). Крім того, актив балансу побудований у відповідності до Плану рахунків: основні засоби – рахунок 10, 11; нематеріальні активи – рахунок 12; довгострокові фінансові інвестиції – рахунок 14; незавершені капітальні інвестиції – рахунок 15; інші необоротні активи – рахунки 16, 17, 18, 19 Плану рахунків.

Таблиця 1

Запропонована форма балансу

Актив	Код рядка	На початок року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012	()	()
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	020		
первісна вартість	021		
накопичена амортизація	022	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції	030		
Незавершені капітальні інвестиції	040		
Інші необоротні активи	050		
Усього за розділом I	060		
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	070		
Незавершене виробництво	080		
Готова продукція	090		
Товари	100		
Грошові кошти та їх еквіваленти	110		
Поточні фінансові інвестиції	120		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги за чистою реалізаційною вартістю	130		
Інша поточна дебіторська заборгованість	140		
Інші оборотні активи	150		
Усього за розділом II	160		
Баланс	170		
Пасив	Код рядка	На початок року	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Статутний капітал	180		
Пайовий капітал	190		
Додатковий вкладений капітал	200		
Інший додатковий капітал	210		
Резервний капітал	220		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	230		
Вилучений капітал	240		
Неоплачений капітал	250		
Забезпечення витрат і платежів	260		
Усього за розділом I	270		

<i>Продовження табл. 1</i>			
1	2	3	4
II. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	280		
Інші довгострокові зобов'язання	290		
Усього за розділом II	300		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	310		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	320		
Інші поточні зобов'язання	330		
Усього за розділом III	340		
Баланс	350		

У другому розділі активу також доцільно зробити певні коригування. Виробничі запаси можна відобразити у рядку 070, незавершене виробництво у рядку 080, готова продукція і товари показано у рядках 090 і 100 відповідно. У рядку 110 відображені грошові кошти та їх еквіваленти як в національній, так і в іноземній валюті. У рядках 120 і 130 маємо поточні фінансові інвестиції та дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги, яка відображається лише за частою реалізаційною вартістю. Інша поточна дебіторська заборгованість включитиме переплату податків та внесків до фондів соціального страхування, дебіторська заборгованість за виданими авансами, невикористані підзвітні кошти, заборгованість за одержаними векселями тощо. До інших оборотних активів віднесено всі інші статті балансу, такі як, векселі одержані, поточні біологічні активи, витрати майбутніх періодів і необоротні активи, призначені для продажу і вибуття.

Пасив балансу доцільно відобразити трьома розділами: власний капітал, довгострокові зобов'язання та поточні зобов'язання. Розділ 1 «Власний капітал» зазнає незначних змін, лише до нього залучено рядок 260 «Забезпечення витрат і платежів». Розділ 2 «Довгострокові зобов'язання» має лише два рядки: 280 «Довгострокові кредити банків» і 290 «Інші довгострокові зобов'язання». До останніх увійшли: інші довгострокові фінансові зобов'язання та відстрочені податкові зобов'язання. До розділу 3 «Поточні зобов'язання» увійшли короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та інші поточні зобов'язання (рядок 330), до якого входять поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані, поточні зобов'язання за розрахунками, заборгованість за отриманими авансами тощо.

В результаті запропонованих змін баланс підприємства повністю відповідатиме інформативним потребам користувачів. Детальнішу інформацію про окремі статті балансу доцільно висвітлювати у примітках до річної фінансової звітності.

Поряд із зміною форми балансу актуальним є удосконалення методики заповнення звіту про власний капітал підприємства.

У процесі діяльності підприємства можливі зміни у складі і структурі власного капіталу, які, відповідно до вимог законодавства України та затверджених П(С)БО, повинні знайти належне відображення в обліку та звітності. Всі зміни власного капіталу протягом звітного періоду відображаються в Звіті про власний капітал, що регулюються згідно П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал» [7].

Читаючи звіт, користувач може оцінити основні чинники (операції), які вплинули на збільшення чи зменшення у складі власного капіталу та при потребі вплинути на їх зміну з метою оптимізації структури власного капіталу. В ньому безпосередньо відображаються зміни по статутному, пайовому, додатковому, іншому додатковому, резервному капіталу, нерозподіленому прибутку (непокритому збитку), неоплаченому та вилученому капіталу.

За допомогою ПСБО 5 «Звіт про власний капітал» [7] та Інструкції про застосування плану рахунків [8] можна відзначити ті комірчини, що теоретично не можуть заповнюватись (табл. 2).

Таблиця 2

Вдосконалена форма звіту про власний капітал

Стаття	Код	Статут-ний капітал	Пайовий капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Залишок на початок року	010									
Коригування:										
Зміна облікової політики	020	x						x		
Виправлення помилок	030	x						x		
Інші зміни	040	x						x		
Скоригований залишок на початок року	050									
Переоцінка активів:										
Дооцінка основних засобів	060	x	x	x		x	x	x	x	
Уцінка основних засобів	070	x	x	x		x	x	x	x	
Дооцінка незавершеного будівництва	080	x	x	x		x	x	x	x	
Уцінка незавершеного будівництва	090	x	x	x		x	x	x	x	
Дооцінка нематеріальних активів	100	x	x	x		x	x	x	x	
Уцінка нематеріальних активів	110	x	x	x		x	x	x	x	
	120	x	x	x		x	x	x	x	
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	130	x	x	x	x	x		x	x	
Розподіл прибутку:										
Виплати власникам (дивіденди)	140	x	x	x	x			x	x	
Спрямування прибутку до статутного капіталу	150		x	x	x	x		x	x	
Відрахування до резервного капіталу	160	x	x	x	x			x	x	
	170	x			x			x	x	
Внески учасників:										
Внески до капіталу	180				x	x	x		x	
Погашення заборгованості з капіталу	190	x	x	x	x	x	x		x	
	200									
Вилучення капіталу:										
Викуп акцій (часток)	210	x	x	x	x	x	x	x		
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220	x	x		x	x		x		
Анулювання викуплених акцій (часток)	230		x	x	x	x	x	x		
Вилучення частки в капіталі	240			x	x	x	x	x	x	
Зменшення номінальної вартості акцій	250		x	x	x	x	x	x	x	
Інші зміни в капіталі:										
Списання невідшкодованих збитків	260							x		
Безкоштовно отримані активи	270	x	x		x	x	x	x	x	
	280									
Разом змін в капіталі	290									
Залишок на кінець року	300									

У результаті запропонованих змін звіт про власний капітал підприємства повністю відповідатиме інформаційним потребам користувачів і спрощує методику його заповнення.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проблематика методики заповнення окремих форм фінансової звітності, а також будова їх форм сьогодні є досить актуальною і потребує постійного вивчення та удосконалення, оскільки змінюються як вимоги ринкового середовища, так і вимоги користувачів фінансової інформації. У статті обґрунтовано зміни до побудови форми балансу підприємства у відповідності до потреб користувачів інформації та запропоновано нову, спрощену форму балансу, що повністю задовольняє потреби користувачів інформації. Також запропоновано удосконалення звіту про власний капітал шляхом виділення тих комірчин звіту, які теоретично не мають заповнюватись згідно із законодавством України.

Бібліографічний список

1. Голов С. Трансформація фінансової звітності українського підприємства у фінансову звітність за МСБО / С. Голов // Вестник бухгалтера и аудитора. – 2003. – №14. – С. 4-8.
2. Горицька Н. Суть положення (стандарту) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал» / Н. Горицька // Галицькі контракти. – 2005. – №52. – С. 12-13.
3. Лук'яненко Л. Гармонізація фінансової звітності та обліку в умовах глобалізації бізнесу / Л. Лук'яненко // Ринок цінних паперів України. – 2004. – №11-12. – С. 9-14.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Представлення фінансової звітності» (International Accounting Standards 1 «Presentation of Financial Statements») [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : zakon.rada.gov.ua.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999р. №87 [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : zakon.rada.gov.ua.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999р. №87 [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : zakon.rada.gov.ua.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал» : Наказ Мінфіну України від 31.03.1999р. №87 [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : zakon.rada.gov.ua.
8. Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України (інструкція). – Доступ до ресурсу : www.nau.gov.ua.
9. Єрмоленко В. П. Про недоречності в обліку кругообороту засобів / В. П. Ярмоленко // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи. Частина III. / [за ред. П. Т. Саблука, М. Я. Дем'яненка, В. М. Жука]. – К. : ІАЕ, 2003. – 117 с.

Анотація

Стаття присвячена актуальним питанням побудови балансу підприємства у відповідності до потреб користувачів інформації. Автором запропоновано спрощену форму балансу, що повністю задовольняє потреби користувачів, а також удосконалення звіту про власний капітал.

Ключові слова: баланс, П(С)БО, МСБО, активи, зобов'язання, капітал.

Аннотация

Статья посвящена актуальным вопросам построения баланса предприятия в соответствии с потребностями пользователей информации. Автором предложена упрощенная форма баланса, который полностью удовлетворяет потребности пользователей, а также усовершенствование отчета о собственном капитале.

Ключевые слова: баланс, П(С)БУ, МСБУ, активы, обязательства, капитал.

Annotation

The article is devoted the актуальним questions of construction of balance sheet in accordance with the necessities of users of information. An author is offer the simplified form of balance, which fully satisfies the necessities of users, and also improvements of report on a property asset.

Key words: balance, account standards of Ukraine, IAS, assets, equity.

Копилюк О.І.,
к.е.н., проф.,
Львівська комерційна академія,
Колодійчук А.В.,
аспірант,
Інститут регіональних досліджень НАН України

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СТРУКТУРИ, ЗАВДАНЬ І ФУНКЦІЙ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. З посиленням викликів, які постали перед вітчизняною банківською системою, суттєвого значення набуває роль Національного банку України у її функціонуванні, насамперед в антикризових заходах. У зв'язку з цим постає необхідність з'ясування економічної ефективності наявних функцій та існуючої структури Національного банку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування банківської системи і ролі центрального банку в ній присвячені праці багатьох вчених, таких як: В. Алєнін, З. Герасимчук, І. Гуцал, М. Долішній, Т. Клименко, К. Кремер, А. Кузнєцова, В. Міщенко, С. Сахаровський, С. Сембер, Т. Смовженко, Я. Чайковський та ін. Однак сучасні виклики, які постали перед вітчизняною банківською системою (фінансова криза, процвітання умов недосконалої конкуренції тощо), вимагають подальших досліджень у цьому напрямку.

Постановка завдання. Метою статті є окреслення функцій та структури Національного банку України та виявлення проблем їх ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні реалії функціонування банківської системи на регіональному рівні зумовлюють необхідність з'ясування ролі Національного банку України в даному процесі.

В Україні центральним державним органом управління, який забезпечує і проводить грошово-кредитну (монетарну) політику держави, є Національний банк України (НБУ). Законодавче забезпечення функціонування НБУ базується на Конституції України, Законі України «Про Національний банк України» та інших законодавчих актах України, які визначають його правовий статус, завдання, функції, повноваження та принципи організації і діяльності [5].

Характеризуючи правовий статус НБУ, необхідно наголосити, що відповідно до Закону України «Про Національний банк України», Національний банк України є юридичною особою, має відокремлене майно, що є об'єктом права державної власності і перебуває у його повному господарському віданні. Крім того, НБУ не відповідає за зобов'язаннями органів державної влади, а органи державної влади не відповідають за зобов'язаннями Національного банку, крім випадків, коли вони добровільно беруть на себе такі зобов'язання [5].

Саме на НБУ покладена дуже важлива функція забезпечення стабільності національної грошової одиниці – гривні. На виконання своєї основної функції НБУ сприяє дотриманню стабільності банківської системи, а також, у межах своїх повноважень, - цінової стабільності [2, с. 354].

Національний банк України виконує, крім своєї основної функції, наступні функції. Ці функції окреслені в Законі України «Про Національний банк України», але у цьому Законі йде мова про зміст функцій при відсутності їх конкретної назви. Нами модифіковано і дещо змінено частину Закону, в якій тлумачаться функції Національного банку України. Ми пропонуємо назви і характер цих функцій подати у наступній редакції:

1. Організаційно-представницькі:

- організаційно-політична – здійснення єдиної державної політики у сфері грошового обігу;
- операційно-організаційна – встановлює для банків правила проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації, коштів та майна;
- представницька – представляє інтереси України в центральних банках інших держав, міжнародних банках та інших кредитних установах, де співробітництво здійснюється на рівні центральних банків;
- банківсько-реєстраційна – веде Державний реєстр банків, здійснює ліцензування банківської діяльності та операцій у передбачених законами випадках;
- емітентсько-реєстраційна – веде офіційний реєстр ідентифікаційних номерів емітентів платіжних карток внутрішньодержавних платіжних систем;
- ліцензійна – видає ліцензії на право інкасації та перевезення банкнот і монет та інших цінностей;
- розрахунково-обслуговуюча – ведення рахунків і розрахунково-касове обслуговування комерційних банків та інших кредитних установ.

2. Фінансово-регулятивні:

- емісійна – монополює здійснює емісію національної валюти України та організує її обіг;
- кредитна – виступає кредитором останньої інстанції для банків і організує систему рефінансування;
- платіжно-установча – визначає систему, порядок і форми платежів, у тому числі між банками;
- банківсько-регулятивна – здійснює банківське регулювання та нагляд;
- резервна – забезпечує накопичення та зберігання золотовалютних резервів та здійснення операцій з ними та банківськими металами;
- інкасаційна – організує інкасацію та перевезення банкнот і монет та інших цінностей;
- процентна – регулює рівень банківських процентних ставок;
- фондово-регулятивна – здійснює операції на фондовому ринку, насамперед здійснює купівлю-продаж цінних паперів, що випускаються державою.

3. Валютні:

- валютно-регулятивна – здійснює відповідно до визначених спеціальним законом повноважень валютне регулювання, визначає порядок здійснення операцій в іноземній валюті, організовує і здійснює валютний контроль за банками та іншими фінансовими установами, які отримали ліцензію Національного банку на здійснення валютних операцій;
- регулятивно-курсова – визначає курс національної грошової одиниці відносно валют інших держав.
- інтервенційно-регулятивна – здійснює операції на відкритому ринку, де реалізуються державні цінні папери.

4. Інформаційно-контрольні:

- статистична – організовує створення та методологічно забезпечує систему грошово-кредитної і банківської статистичної інформації та статистики платіжного балансу;
- інноваційно-технологічна – визначає напрями розвитку сучасних електронних банківських технологій, створює, координує та контролює створення електронних платіжних засобів, платіжних систем, автоматизації банківської діяльності та засобів захисту банківської інформації;
- аудиторська – здійснює сертифікацію аудиторів, які проводитимуть аудиторську перевірку банків, тимчасових адміністраторів та ліквідаторів банку;
- зовнішньоекономічно-аналітична – складає платіжний баланс, здійснює його аналіз та прогнозування;
- монетарно-аналітична – аналізує стан грошово-кредитних, фінансових, цінових та валютних відносин;
- забезпечення конфіденційності – реалізує державну політику з питань захисту державних секретів у системі Національного банку;

5. Ресурсні:

- кадрова – бере участь у підготовці кадрів для банківської системи України;
- майнова – управління матеріальними і нематеріальними активами;
- фінансова – управління кредитними ресурсами;
- інфраструктурна – управління власною інфраструктурою.

6. Прогностична – здійснює прогнозування макроекономічних показників (наприклад, ВВП, інфляція, ставки за валютними депозитами).

7. Здійснює інші функції у фінансово-кредитній сфері в межах своєї компетенції, визначеної законом [5].

Очолює НБУ Голова Національного Банку України. Структура Національного банку України будується за принципом централізації і вертикального підпорядкування. Безпосередньо у його підпорядкуванні є Перший заступник Голови НБУ і троє заступників. Національний Банк України складається з наступних основних підрозділів: Департамент персоналу, навчальні заклади НБУ, Дирекція із забезпечення проведення навчання персоналу, та організації інформаційно-бібліотечного обслуговування, Апарат Ради НБУ, Секретаріат Правління НБУ, Департамент аудиту, Група радників Голови НБУ, Департамент аналізу банківських операцій, Департамент банківської безпеки, Департамент зовнішньоекономічних відносин, юридичний департамент, які підпорядковуються безпосередньо Голові НБУ. У віданні Першого заступника Голови НБУ перебувають такі підрозділи: Генеральний департамент грошово-кредитної політики, Департамент з управління валютним резервом, та здійснення операцій на відкритому ринку, Генеральний економічний департамент. У безпосередньому підпорядкуванні решти заступників перебувають підрозділи: Генеральний департамент регулювання грошового обігу, Управління ризик-менеджменту, Архівне управління НБУ, Група управління проектами міжнародних кредитних ліній при НБУ, Головне управління господарського забезпечення та організації будівництва, Територіальні управління НБУ, Генеральний департамент регулювання платіжних систем та розрахунків, Департамент бухгалтерського обліку, Департамент інформаційних технологій, Фінансовий департамент, Управління захисту інформації, Операційне управління НБУ, Державна скарбниця України, Дирекція з управління діяльністю Корпоративного недержавного пенсійного фонду НБУ, Генеральний департамент банківського нагляду, Департамент контролю, методології та ліцензування валютних операцій, Департамент

нормативно-методологічного забезпечення банківського регулювання та нагляду, Департамент реєстрації, ліцензування та реорганізації банків, Департамент фінансового моніторингу. Організаційна структура НБУ подана на рис. 1 [6].

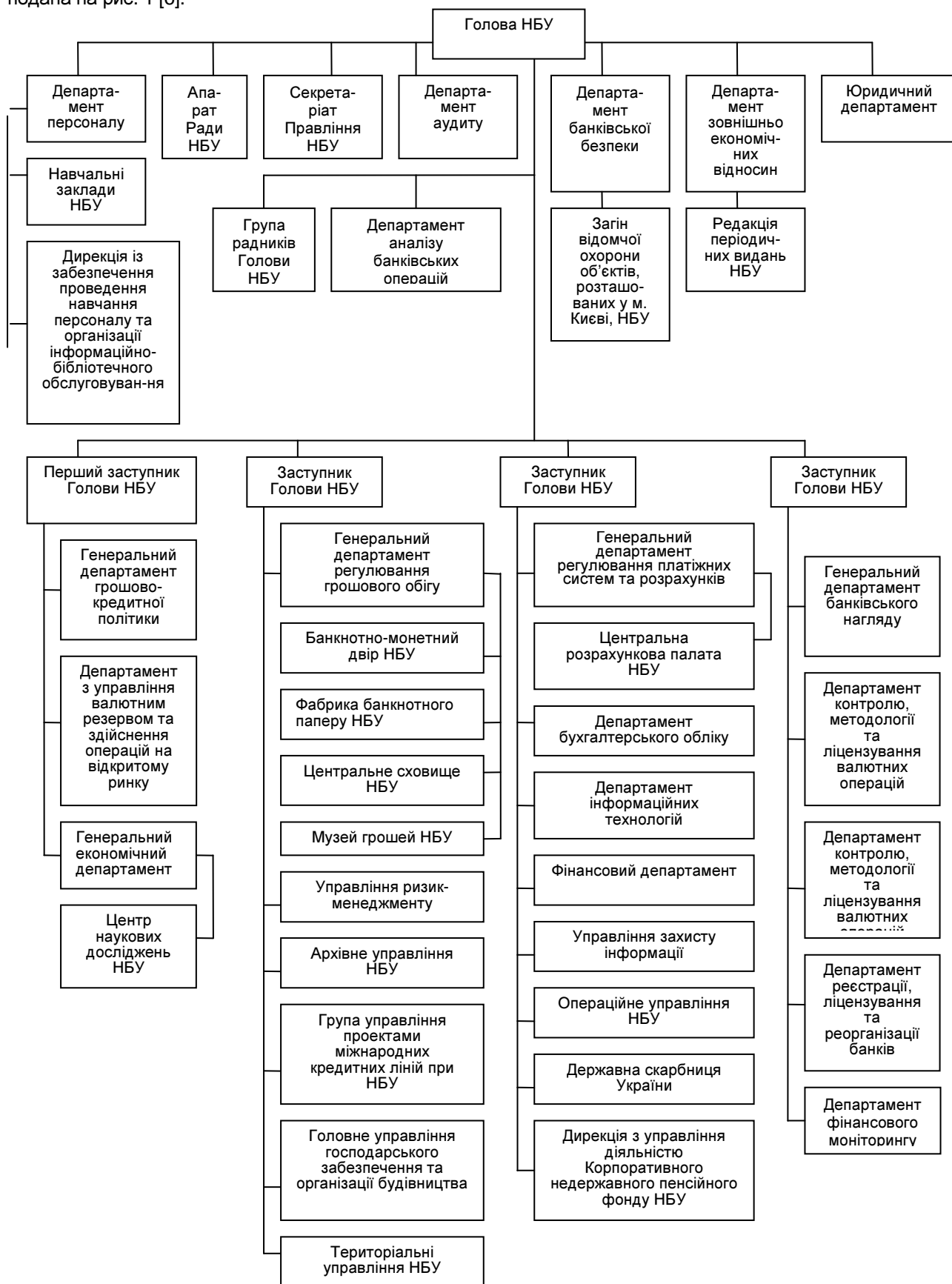


Рис. 1. Організаційна структура Національного банку України на 12.09.2011

Керівними органами Національного банку є Рада Національного банку України та Правління Національного банку України [5].

Рада Національного банку, відповідно до Закону України «Про Національний банк України» виконує наступні функції:

1. Планові:

- планова – відповідно до загальнодержавної програми економічного розвитку та основних параметрів економічного та соціального розвитку України до 15 вересня кожного року розробляє Основні засади грошово-кредитної політики і вносить їх Верховній Раді України для інформування, здійснює контроль за виконанням Основних засад грошово-кредитної політики;

- регламентна – затверджує Регламент Ради Національного банку України;

- планування витрат – затверджує кошторис доходів та витрат Національного банку та подає Верховній Раді України та Кабінету Міністрів України до 1 вересня поточного року прогнозовані відомості про сальдо кошторису для включення до проекту Державного бюджету України на наступний рік;

- капітально-установча – приймає рішення про збільшення розміру статутного капіталу Національного банку;

- планово-рекомендаційна – вносить рекомендації Правлінню Національного банку в межах розроблених Основних засад грошово-кредитної політики стосовно: методів та форм прогнозування макропоказників економічного і соціального розвитку України, а також грошово-кредитної політики; окремих заходів монетарного і регулятивного характеру та їх впливу на економічний і соціальний розвиток України; політики курсоутворення та валютного регулювання; розвитку банківської системи та окремих нормативних актів з питань банківської діяльності; вдосконалення платіжної системи; інших питань, віднесених законом до компетенції Ради Національного банку;

2. Контрольно-регулятивні:

- аналітична – здійснює аналіз впливу грошово-кредитної політики України на стан соціально-економічного розвитку України та розробляє пропозиції щодо внесення відповідних змін до неї;

- аудиторська – визначає аудиторську компанію для проведення аудиторської перевірки Національного банку, розглядає аудиторський висновок та затверджує бухгалтерський баланс Національного банку, публікує в офіційних друкованих засобах масової інформації щорічний баланс Національного банку;

- звітна – затверджує щорічно до 1 липня звіт про виконання кошторису Національного банку та розподіл прибутку за звітний бюджетний рік;

- зовнішньоекономічна – затверджує рішення Правління Національного банку про участь у міжнародних фінансових організаціях;

- рекомендаційна – вносить рекомендації Кабінету Міністрів України стосовно впливу політики державних запозичень та податкової політики на стан грошово-кредитної сфери України;

- превентивна – з метою забезпечення виконання Основних засад грошово-кредитної політики має право застосування відкладального вето щодо рішень Правління Національного банку з питань:

а) диверсифікації активів Національного банку та їх ліквідності;

б) лімітів позабалансових зобов'язань;

в) формування резервів, покриття фінансових ризиків;

г) порядку відрахувань доходів до Державного бюджету України;

д) мінімального розміру золотовалютних резервів;

е) з інших питань, віднесених до її компетенції.

Крім того, Рада Національного банку здійснює оцінку діяльності Правління Національного банку щодо виконання Основних засад грошово-кредитної політики та з інших питань, рішення з яких є обов'язковими для Правління Національного банку. У разі неодноразового невиконання або неналежного виконання Правлінням Національного банку рішень Ради Національного банку, які є обов'язковими згідно з цим Законом, Рада Національного банку має право звернутися до Голови Національного банку або до Верховної Ради України та Президента України з викладенням своїх позицій [4].

Управління діяльністю Національного банку здійснює також Правління Національного банку. Очолює Правління Національного банку Голова Національного банку. Кількісний та персональний склад Правління Національного банку затверджується Радою Національного банку за поданням Голови Національного банку. Заступники Голови Національного банку входять до складу Правління Національного банку за посадою [7].

Правління Національного банку виконує наступні функції:

1) прийняття рішень: щодо економічних засобів та монетарних методів, необхідних для реалізації Основних засад грошово-кредитної політики відповідно до прийнятих рішень Ради Національного банку з цих питань та необхідності забезпечення стабільності і купівельної спроможності національної валюти; про емісію валюти України та вилучення з обігу банкнот і монет; про зміну процентних ставок Національного банку; про диверсифікацію активів Національного банку та їх ліквідності; щодо лімітів позабалансових зобов'язань Національного банку; про формування резервів та покриття фінансових ризиків Національного банку; щодо розподілу прибутку та порядку відрахувань доходів до Державного бюджету України; щодо

мінімального розміру золотовалютних резервів Національного банку; про встановлення лімітів операцій на відкритому ринку, які здійснює Національний банк; про перелік цінних паперів та інших цінностей, придатних для забезпечення кредитів Національного банку; про умови допуску іноземного капіталу до банківської системи України; про встановлення економічних нормативів для банків; про розмір та порядок формування обов'язкових резервів для банків; про застосування заходів впливу до банків та інших осіб, діяльність яких перевіряється Національним банком відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність»; про створення та ліквідацію підприємств, установ Національного банку; про участь у міжнародних фінансових організаціях; про купівлю та продаж майна для забезпечення діяльності Національного банку; щодо встановлення плати за надані відповідно до закону послуги (здійснені операції);

2) звітну – подає на затвердження Раді Національного банку річний звіт Національного банку, проект кошторису доходів та витрат на наступний рік та інші документи і рішення; на вимогу Ради Національного банку надає для інформування бухгалтерські, статистичні та інші відомості щодо діяльності Національного банку та банківської системи України, необхідні для виконання її завдань;

3) організаційну – визначає організаційні основи та структуру Національного банку, затверджує положення про структурні підрозділи та установи Національного банку, статuti його підприємств, порядок призначення керівників підрозділів, підприємств та установ;

4) кадрову – затверджує штатний розпис Національного банку та форми оплати праці;

5) ліцензійну – установлює порядок надання банківських ліцензій банкам, інших ліцензій юридичним особам на здійснення окремих банківських операцій, а також інших ліцензій та дозволів у випадках, передбачених законом;

6) нормативну – видає нормативно-правові акти Національного банку;

7) регламентну – затверджує Регламент Правління Національного банку [3].

Виходячи з нормативно-правового поля, всі функції НБУ є прозорими, спрямованими на ефективне управління банківською сферою як в країні загалом, так і в регіонах зокрема. В той же час, за оцінками деяких експертів, відбуваються утиски, які здійснюються НБУ над банківськими структурами в регіонах. Існують факти, коли комерційні банки отримували кошти від НБУ «на корупційній основі» і спрямовували не на підтримку економіки і видачу депозитних внесків, а на закупівлю валюти для подальших спекулятивних операцій [4].

Так, як стверджують у Контрольно-ревізійному управлінні України, основна провина за зловживання комерційними банками під час фінансової кризи в кінці 2008 - початку 2009 року лежить на Національному банку України, що свідчить про неефективне виконання НБУ своїх функцій нагляду та контролю за діяльністю комерційних банків [3]. Деякі експерти стверджують, що НБУ в період кризи 2008-2009 рр. сприяв різкому скороченню виробництва за причиною відсутності обігових коштів, що призведе до зменшення доларової маси, що знаходиться на руках населення та скорочення обсягів торгівлі [8]. У джерелі [1] наводяться факти порушень процесу ліквідації комерційного банку «БІГ Енергія», починаючи з 2009 року, і причетності НБУ до цього.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, вищенаведене свідчить, що далеко неефективно на сьогодні Національний банк України виконує свої задекларовані функції, в тому числі на регіональному рівні. Звідси випливає, що необхідна розробка ефективнішого механізму реалізації НБУ своїх функцій, в першу чергу тих, які стосуються контролю за банківською системою.

Бібліографічний список

1. Банківська ліквідація – ліквідатору «во кормление»? [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/bankivska_likvidatsiya_likvidatoru_vo_kormlenie-97810.html.
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
3. КРУ: Основна провина за зловживання банками під час кризи лежить на НБУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://novynar.com.ua/business/150800>.
4. МВС розслідує справу за фактом зловживань НБУ при рефінансуванні банків, – Ю. Тимошенко [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/mvd_rassleduet_delo_po_faktu_zloupotrebleniy_nbu_pri_refinansirovani_bankov_yu_timoshenko_220120090.
5. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
6. Організаційна структура НБУ [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.bank.gov.ua>.
7. Основи банківської справи : [навч. посібник] / [Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., Соляр В. В., Маслов С. І.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 410 с.
8. Руйнація замість розбудови [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://blog.liga.net/user/gsmityuh/article/8687.aspx>.

Анотація

У статті здійснено соціально-економічний аналіз структури, завдань та функцій Національного банку України. Охарактеризовано функції Ради та Правління Національного банку України. Виявлено проблеми ефективного здійснення Національним банком своїх функцій.

Ключові слова: банківська система, функції, грошова емісія, кредити, прогнозування, інфляція, фондовий ринок, валютна інтервенція, фінансова криза.

Аннотация

В статье осуществлен социально-экономический анализ структуры, заданий и функций Национального банка Украины. Охарактеризованы функции Совета и Правления Национального банка Украины. Обнаружены проблемы эффективного осуществления Национальным банком своих функций.

Ключевые слова: банковская система, функции, денежная эмиссия, кредиты, прогнозирования, инфляция, фондовый рынок, валютная интервенция, финансовый кризис.

Annotation

The socio-economic analysis of structure, tasks and functions of the National bank of Ukraine is carried out in the article. The functions of Council and Board of the National bank of Ukraine are described. Problems of effective realization by the National bank of the functions are discovered.

Key words: banking system, functions, money creation, credits, prognostications, inflation, fund market, currency intervention, financial crisis.

УДК 657.339.5

**Олійник Т.О.,
к.е.н., доц. кафедри
фінансів і банківської справи,
Кабасіна Я.С.,
Запорізький національний технічний університет**

ПРАВИЛА «ІНКОТЕРМС-2010»: АНАЛІЗ ЗМІН

Постановка проблеми. В умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності при складанні зовнішньоторгового контракту особове значення мають базисні умови поставки, які головним чином регулюють взаємовідносини продавця і покупця на предмет переходу ризиків, впливають на формування додаткових витрат підприємства, а, отже, і на очікуваний фінансовий результат від проведеної операції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та практичних термінів використання кожного з умов поставки правил «Інкотермс» зробили вітчизняні практики та науковці: Сергій Свистіль, віце-президент УНК МТП з питань зовнішньоекономічної діяльності; Ігор Гресь, начальник відділу забезпечення нетарифного регулювання Міністерства економічного розвитку і торгівлі України; Андрій Очерет, начальник відділу декларування товарів Управління декларування митних режимів; Юрій Приходько, генеральний директор Асоціації міжнародних експедиторів; Алла Харченко, начальник правління документарного бізнесу АТ «Укресімбанк»; Оксана Ликова, директор з розвитку Асоціації експортерів і імпортерів «ЗЕД»; Микола Ларін, керівник проекту «Інкотермс 2010» Асоціації експортерів і імпортерів «ЗЕД»; Наталія Мещерякова, керуючий партнер DD & IIP Agency; Марія Карпішін, представник ICC Ukraine, а також представники бізнесу, провідних юридичних компаній, торговельних організацій, великих експортерів та імпортерів. З огляду на важливість проблеми використання нової редакції правил «Інкотермс-2010» при укладенні договорів поставки на зовнішньому та внутрішньому ринку, вважаємо за доцільне глибше вивчити ці питання.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розгляд основних базисних умов за новими Правилами тлумачення міжнародних торгових термінів «Інкотермс-2010» порівняно з попередніми правилами «Інкотермс-2000».

Виклад основного матеріалу дослідження. Базис поставки - це спеціальні умови, що визначають зобов'язання сторін зовнішньоторговельної операції з доставки товару від пункту відправлення до узгодженого місця призначення і встановлюють момент переходу ризиків випадкової загибелі чи пошкодження товару від продавця до покупця, а також момент виконання експортером зобов'язань з поставки товару. Базисні умови встановлюють базис (основу) ціни в залежності від того, включаються витрати з доставки в ціну товару чи ні (витрати з доставки товару, які несе продавець, включаються в ціну товару) [1].

Базисні умови поставок засновані на міжнародній торговій практиці і торгових звичаях. Міжнародна торгова палата вперше в 1923 р. опублікувала збірник відомостей про прийняті в ряді

країн звичаїв щодо базисів поставки товарів, в якому наводилося тлумачення 10 базисних умов в 18 країнах. В результаті проведеної Міжнародною торговою палатою роботи з уніфікації цих умов в 1936 р. були видані Правила тлумачення міжнародних торгових термінів [International Commercial Terms («Incoterms»)] [2]. Згодом - в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 і 2010 рр. - були прийняті нові редакції «Інкотермс», причому кожна нова редакція не означає автоматичного скасування попередніх, тобто сторони контракту можуть застосовувати будь-яку з редакцій. У договорі тільки необхідно вказати рік використаної редакції «Інкотермс».

Правила «Інкотермс-2010», що діють в даний час, вступили в дію 1 січня 2011 року. Попередні правила «Інкотермс» було опубліковано в 2000 році і, хоча старі правила «Інкотермс» офіційно не припинили своє існування, досить швидко поширилася дія нової редакції.

Правила «Інкотермс» представляють собою сукупність міжнародних комерційних термінів, що публікується Міжнародною торговою палатою. Вони є загальноновизнаним міжнародним стандартом і використовуються по всьому світу при укладенні, як зовнішньоторговельних контрактів купівлі-продажу товарів, так і всередині країни [3].

Основна мета «Інкотермс» полягає в створенні сукупності міжнародних правил тлумачення торговельних термінів, які найбільш часто зустрічаються в зовнішній торгівлі. Головною перевагою «Інкотермс» є те, що сторонам контракту не потрібно окремо прописувати в договорі повний перелік їх прав та обов'язків за договором, так як уніфіковане тлумачення термінів дозволяє досягти такого порозуміння, при якому у сторін зовнішньоторговельного договору не виникне суперечностей щодо його умов. «Інкотермс» носять рекомендаційний характер і застосовуються за домовленістю сторін. Але якщо в контракті при визначенні базисних умов поставки зроблено посилання на нього, то положення контракту, що мають посилання на «Інкотермс», набувають юридичної сили, і дотримання включених в контракт умов стає обов'язковим. Однак треба мати на увазі, що якщо в контракті зроблено посилання на базисні поставки по «Інкотермс», а інші пункти контракту суперечать використаним умовам поставки згідно з «Інкотермс», то застосовуватися повинні відповідні пункти контракту, а не «Інкотермс», оскільки вважається, що сторони встановили певні вилучення з «Інкотермс» в тлумаченні окремих базисів поставки [4].

Сфера дії «Інкотермс 2010» поширюється на права та обов'язки сторін за договором купівлі-продажу в частині поставки товарів. В основному вони визначають обов'язки, вартість і ризики, що виникають при доставці товару від продавців до покупців, вказують, як розподіляються обов'язки сторін з перевезення та страхування, забезпечення належної упаковки товару, виконання вантажно-розвантажувальних робіт, встановлення моменту переходу ризику випадкової загибелі чи пошкодження товару, усушки, утруски, природного убутку, що наступили незалежно від дій учасників договору; з отримання експортних та імпорتنих ліцензій, митне очищення (виконання митних формальностей) для вивезення та ввезення товару, порядок повідомлення покупця про поставку товару та надання йому транспортних документів, повідомлень. Кожен термін «Інкотермс-2010» представляє собою аббревіатуру з трьох букв [5]. В «Інкотермс-2010» виділяють чотири групи типів контрактів. В основу цієї класифікації покладено два принципи: визначення обов'язків сторін по відношенню до перевезення товару, що поставляється, та збільшення обсягу обов'язків продавця. Застосування того чи іншого терміну обмежує вид транспортного засобу або спосіб транспортування, а також може передбачати обов'язкове страхування вантажу стороною або сторонами [6]. У табл. 1 зазначено, який термін варто використовувати для кожного виду транспорту, що позначають терміни базисних умов поставок.

Таблиця 1

Терміни базисних умов поставок за правилами «Інкотермс-2010» [7]

Умови поставки	Вид транспорту	Митна очистка для вивозу	Митна очистка для ввозу	Перевезення	Місце поставки	Перехід ризиків	Перехід витрат	Страхування
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Група Е. Умови відправлення. Витрати та ризики переходять до покупця, після того як продавець надав товар в його розпорядження на своєму підприємстві								
EXW Франко-завод (...назва місця)	будь-які види транспорту	Продавець	Покупець	Покупець	Підприємств о продавця	Підприємств во продавця	Підприємств о продавця	-
Група Ф. Умови відвантаження, основне перевезення не оплачене. Витрати та ризики переходять до покупця, після передачі товару перевізнику в порту відвантаження, витрати за перевезення також несе покупець								
FCA Франко-перевізник (...назва місця призначення)	будь-які види транспорту	Продавець	Покупець	Покупець	Пункт передачі перевізнику	Пункт передачі перевізнику	Пункт передачі перевізнику	-

Продовження табл. 1								
1	2	3	4	5	6	7	8	9
FAS Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)	морські та внутрішні водні перевезення	Продавець	Покупець	Покупець	Причал або баржа в порту відвантаження	Причал або баржа в порту відвантаження	Причал або баржа в порту відвантаження	-
FOB Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)	морські та внутрішні водні перевезення	Продавець	Покупець	Покупець	Борт судна в порту відвантаження	Борт судна в порту відвантаження	Борт судна в порту відвантаження	-
Група С. Умови відвантаження, основне перевезення оплачене, тобто продавець заключає договір перевезення, надає товар в піклування перевізника. Продавець повинен нести витрати на перевезення до пункту призначення. Ризики, однак, переходять до покупця після навантаження товару або після його відправлення в країні продавця (експортера)								
CFR Вартість і фрахт (... назва порту призначення)	морські та внутрішні водні перевезення	Продавець	Покупець	Продавець	Борт судна в порту відвантаження	Борт судна в порту відвантаження	Порт призначення	-
CIF Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)	морські та внутрішні водні перевезення	Продавець	Покупець	Продавець	Борт судна в порту відвантаження	Борт судна в порту відвантаження	Порт призначення	Продавець
CPT Перевезення оплачено до (... назва місця призначення)	будь-які види транспорту	Продавець	Покупець	Продавець	Місце передачі товару першому перевізникові	Місце передачі товару першому перевізникові	Місце призначення	-
CIP Вартість і страхування оплачені до (... назва місця призначення)	будь-які види транспорту	Продавець	Покупець	Покупець	Місце передачі товару першому перевізникові	Місце передачі товару першому перевізникові	Місце призначення	Продавець
Група D. Умови доставки (прибуття) Продавець повинен нести всі витрати та ризики до тих пір, доки товар не буде доставлено до місця призначення								
DAF Поставка в місці (... назва місця призначення)	будь-які види транспорту	Продавець	Покупець	Покупець	Термінал в місці призначення	Термінал в місці призначення	Термінал в місці призначення	-
DAT Поставка на терміналі (... назва терміналу)	будь-які види транспорту	Продавець	Покупець	Продавець	Транспорт в місці призначення	Транспорт в місці призначення	Транспорт в місці призначення	-
DDP Поставка з оплатою мита (... назва місця призначення)	будь-які види транспорту	Продавець	Продавець	Продавець	Транспорт в місці призначення	Транспорт в місці призначення	Транспорт в місці призначення	-

Основні зміни в «Інкотермс-2010» в порівнянні з «Інкотермс-2000»:

1) у новій редакції правил використовується 11 термінів замість 13, два нових терміна DAT і DAP замінили чотири правила колишньої редакції DAF, DES, DEQ і DDU:

DAF - Доставлено до місця (Delivered at Place);

DAT - Доставлено на термінал (Delivered at Terminal). Тобто замість використовуваних по «Інкотермс-2000» термінів DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered Ex Ship) і DDU (Delivery Duty Unpaid) тепер слід використовувати DAP, а замість DEQ (Delivered Ex Quay (duty paid)) в старій редакції правил - DAT. Термін DDP (Delivery Duty Paid) залишився без змін;

2) створено два класи «Інкотермс-2010» («Інкотермс-2000» мав 4 класи):

1 клас правил - для будь-якого виду транспорту;

2 клас правил - для морських і річкових перевезень;
3) правила тепер працюють як для міжнародних, так і для внутрішніх поставок;
4) введено посилання на використання електронних записів у разі згоди сторін, або коли це загальноприйнято;

5) переглянуто страхове покриття з урахуванням правок, внесених до Institute Cargo Clauses (Інститут лондонських страховиків);

6) введено чітку вказівку відповідальності за сплату зберігання на терміналі.

За новими правилами має місце поставка на умовах DAT, коли продавець передає товар у розпорядження покупця розвантаженим на поїменованому терміналі. За умовами DAP поставка здійснена, коли продавець передає товар у розпорядження покупця в поїменованому місці на транспортному засобі готовим для розвантаження (тобто нерозвантаженим). DAT і DAP можуть використовуватися незалежно від виду транспорту, вони не обмежуються тільки морським перевезенням. Передбачається, що ці два терміни будуть використовуватися в контейнерних перевезеннях. Крім того, у назві терміна DAP не вживається термін duty, що повинно стимулювати його використання у внутрішній і вільній торгівлі поряд із зовнішньою [8].

За умовами FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR і CIF обов'язок продавця щодо контракту на перевезення товару було змінено, тепер продавцеві дозволяється забезпечити контракт на перевезення. Таким чином, загально визнано, що в деяких випадках товар продається кілька разів по ланцюжку організацій, але тільки вихідний продавець дійсно укладає контракт на перевезення товару кінцевому покупцеві. Це робить «Інкотермс» більш привабливими для трейдерів сировинними товарами.

Висновки з проведеного дослідження. У новій редакції, крім актуалізації правил до сучасних умов, були зроблені спроби зробити правила більш зручними у використанні. Точне сприйняття кожного терміну, його впливу на контрактні, транспортні та страхові обов'язки, тобто правильне використання нових Правил Міжнародної торгової палати «Інкотермс-2010», значно спрощує процес складання договору і дозволяє уникнути або, принаймні, значною мірою скоротити невизначеність різної інтерпретації торгових термінів у різних країнах. Так чи інакше, для вітчизняних ринків впровадження правил «Інкотермс» означає поглиблення інтеграції в міжнародні процеси товарної торгівлі.

Виходячи з вищевикладеного, слід пам'ятати, що застосування правил «Інкотермс» є обов'язковим для всіх суб'єктів господарювання при укладанні як зовнішньоекономічних, так і внутрішніх договорів. При цьому суб'єкти можуть застосовувати правила «Інкотермс» у будь-якій редакції, але слід пам'ятати, що остання редакція «Інкотермс» краще відповідає вимогам міжнародної торгівлі, враховує її стрімкий розвиток і нові тенденції, а також надає можливість їх безперешкодного використання і у внутрішніх договорах.

Бібліографічний список

1. Бутинець Ф. Ф. Фінансовий облік : [підручник] /Ф. Ф. Бутинець. – [2-ге вид., перероб. і доп]. - Ж. : ЖІТІ, 2006. - 525 с.
2. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні / [за ред. С. Ф. Голова]. – Дніпропетровськ : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2001.
3. Пархоменко В. М. Бухгалтерський облік в Україні. Нормативи. Коментарі. Ч. 7. / В. М. Пархоменко. – Луганськ : «Футура» ДСД «Лугань», 2002.
4. Феонова Л. А. Контракты. Из практики внешнеэкономической деятельности / Л. А. Феонова. – СПб. : ЛИТОН, 1998.
5. Гордеев узел разрублен – правила Инкотермс 2010 введены в действие в Украине // ООО «Ассоциация экспортеров и импортеров «ЗЕД» 2003-2012 [Электронный ресурс]. - Режим доступа : admin@zed.ua.
6. Применение Инкотермс в Украине необходимо урегулировать законодательно // «УкрРудПром» - информационно-аналитический портал. - 2011 [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.ukrrudprom.ua/about>
7. Чудина С. Инкотермс-2010 в таблицах / С. Чудина // Все про бухгалтерський облік. - 2012. - № 115. - С. 32-34.
8. Гусак Л. Новые Правила Инкотермс 2010 / Л. Гусак // Еженедельник 2000-Держава–Рынок. - 2011. - №3 (542) [Электронный ресурс]. - Режим доступа : [//2000.net.ua/2000/derzhava/rynok/71244](http://2000.net.ua/2000/derzhava/rynok/71244)

Анотація

В статті розглянуто основні базисні умови за новими Правилами тлумачення міжнародних торгових термінів «Інкотермс-2010». Проведено порівняльний аналіз з попередніми правилами «Інкотермс-2000».

Ключові слова: базисні умови поставки, витрати, Міжнародна торгова палата, правила «Інкотермс», продавець, покупець, ризики.

Аннотация

В статье рассмотрены основные базисные условия по новым Правилам толкования международных торговых терминов «Инкотермс-2010». Проведен сравнительный анализ с предыдущими правилами «Инкотермс-2000».

Ключевые слова: базисные условия поставки, затраты, международная торговая палата, правила «Инкотермс», продавец, покупатель, риски.

Annotation

The article reviews the main basic conditions under the new rules of interpretation of international commercial terms «Incoterms 2010». A comparative analysis with previous rules «Incoterms 2000».

Key words: basic conditions of supply, waste, international chamber of commerce «incoterms» rules, seller, buyer, risk.

УДК 330.534

**Завадська Н.О.,
ст. викладач кафедри обліку і аудиту,
Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)**

ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки вкрай важливе існування ефективного фінансового механізму регулювання розвитку національного господарства. Основою регулювання виступають фундаментальні макроекономічні показники національного господарства, які є індикаторами його розвитку. Якісне оцінювання розвитку національного господарства залежить від збалансованості та відповідності Системи національних рахунків. В період фінансово-економічної кризи Система національних рахунків України не змогла дати достовірну інформацію для аналізу та подальшого прогнозування соціально-економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями макроекономічного регулювання розвитку національного господарства займалися такі відомі вітчизняні та російські вчені, як А. Амоша, С. Бандур, З. Варналій, А. Гальчинський, Т. Заяць, С. Ілляшенко, Б. Кваснюк, Е. Лібанова, П. Мельник, О. Сунцова, М. Чумаченко та ін. Досліджували системи макроекономічних показників розвитку національного господарства такі вчені, як: М. Бернхилл, В. Геєць, Дж. Кремер, М. Петрі, П. Попов, Р. Хеммінг та ін. Всі вчені намагались дати комплексну оцінку впливу на економічну систему держави її фінансових аспектів. Дослідницькі роботи науковців дають змогу оцінити загальний стан системи макроекономічних показників розвитку національного господарства. Проте це питання й досі залишається актуальним та потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою даної статті є висвітлення сучасного стану та особливостей Системи національних рахунків України.

Виклад основного матеріалу досліджень. Для оцінки стану системи макроекономічних показників розвитку національного господарства розглянемо історичні етапи її розвитку. Так, О. Сунцова у своїх дослідженнях трактує історичний розвиток макроекономічних показників наступним чином.

На першому етапі розвитку, що припадає на 1930-1950 роки, використовувалась методика П. Попова «Баланс народного господарства», за якою суспільне виробництво поділялось на матеріальну та невиробничу сфери [1].

На другому етапі, що припадає на 1950-1960 роки, також використовувалася методика П. Попова «Баланс народного господарства» і її модифікація на капіталістичний лад «Система народногосподарського балансу» [1].

На третьому етапі, що відбувається з 1970 року і до теперішнього часу, використовується тільки методика «Система народногосподарського балансу» [1].

З 1992 року Указом Президента України було запроваджено систему національних рахунків в Україні. У 1995 році Міністерство статистики України розробило на основі системи національних рахунків та концепції ООН, прийнятої у 1993 році, нову Систему національних рахунків України, яку відмічають як всеосяжну та багатоаспектну характеристику макроекономічних тенденцій економіки нашої держави [2].

В. Головка характеризує Систему національних рахунків як систему взаємопов'язаних показників, що забезпечують узгоджений опис усієї економічної діяльності країни. Система включає рахунки виробництва; утворення, розподілу та перерозподілу доходів, їх використання з метою споживання; заощадження та нагромадження [3]. Кожному рахунку відповідає макроекономічний

показник – ВВП, національний наявний дохід, національне заощадження, нагромадження, чисте національне кредитування/ запозичення [3].

Основним показником Системи є валовий випуск, що представляє собою сукупну ринкову вартість товарів та послуг, вироблених за рік резидентами країни в базових цінах. Розрізняють два типи валового випуску: ринковий та неринковий. О. Сунцова відзначає, що при розрахунку ринкового валового випуску, за Системою національних розрахунків від 1993 року, включаються товари та послуги, що реалізуються шляхом продажу або бартеру, що фактично знімає питання щодо неврахування нерезидентів, які виробляють та реалізують продукцію на території даної держави [1].

Основним показником результатів економічної діяльності є ВВП. За Системою національних розрахунків, особливістю ВВП є включення до складу його споживання основного капіталу, який враховується за допомогою виробничого, дохідного та витратного методів. Особливістю виробничого методу, що базується на розрахунку суми валової доданої вартості всіх галузей економіки та продуктових податків за мінусом субсидій, є неузгодженість понять доданої вартості як об'єкта оподаткування та доданої вартості як економічної категорії у Системі національних рахунків [1]. О. Сунцова зазначає як недолік існуючої системи розрахунку неврахування нерезидентів, що діють на території держави до 1 року.

Суттєве значення мають також похідні показники ВВП, а саме: чистий внутрішній продукт, чистий і національний дохід, наявний національний дохід, особистий дохід, особистий безподатковий дохід тощо. Проблемними питаннями є розрахунки особистих доходів та, на їх основі, особистих безподаткових доходів, що пояснюється впливом тіньової економіки на декларування доходів суспільства.

З 2003 по 2010 роки становлення та розвиток Системи національних рахунків регламентувалися Програмою розвитку системи національних рахунків періодом до 2010 року, яка представляла собою державну міжвідомчу програму із 47 заходів, замовником якої став Державний комітет статистики України [3]. Програму розроблено для узгодження системи національних рахунків із європейськими стандартами.

За підсумком виконання Програми розвитку Системи національних рахунків на період до 2010 року Державною служби статистики відмічено, що національні рахунки залишаються незбалансованими. Недоліки системи пояснюються тим, що в період впливу фінансової кризи статистика була відсутня [3].

В. Головка зазначає, що показники чисте кредитування / чисте запозичення, що є індикатором результативності національної економіки з погляду достатності фінансових ресурсів для придбання нефінансових активів, теоретично мають бути ідентичними, оскільки відображають один і той самий феномен, який лише вимірюється різним способом, проте між ними виявляються розбіжності. Також необґрунтовано великий обсяг кредиторської заборгованості, що зріс у 2009 році у 48 разів [3]. Тобто, автор підкреслює низьку надійність нефінансових рахунків.

І. Бобух зазначає наступні недоліки Системи національних рахунків: практика складання національних рахунків відбувається на основі поточних змін макроекономічних показників, що однобоко представляє інформацію та в період фінансово-економічної кризи демонструє їх обмеженість [4].

Автор пропонує сформулювати систему показників за такими групами: людський потенціал; природно-ресурсний потенціал; основний капітал, оборотні кошти у запасах ТМЦ, незавершене капітальне будівництво; фінансовий капітал. Дані групи будуть представлятися через характеристику стокових, поточних показників та рівня нерівності їх розподілу між групами населення, галузями економіки тощо [4]. Запропонована система угруповань показників дасть можливість формувати надійну базу прогнозування та планування соціально-економічного розвитку держави.

В. Головка відмічає, що в Системі національних рахунків макроекономічні показники розраховуються лише на річній основі і публікуються через рік після звітного, тобто вони не можуть використовуватися для економічного аналізу протягом року та з метою оперативного управління [3].

Для ефективного розвитку Системи національних рахунків за європейськими стандартами необхідно підтримати та розширити експериментальну практику Національного банку щодо складання окремих кварталних фінансових рахунків.

За загальною оцінкою розвитку основних видів статистики НБУ на початок 2010 року, офіційна статистика кварталних фінансових рахунків відсутня [5]; грошово-кредитна статистика обмежена даними депозитних корпорацій та не включає дані небанківських фінансових установ; відсутня цілісна статистика цінних паперів; статистика платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції незбалансована з грошово-кредитною та фінансовою статистикою; статистика державних фінансів незбалансована з грошово-кредитною, зовнішньою та статистикою фінансових рахунків; статистика фінансів підприємств незбалансована зі статистикою фінансових рахунків та зовнішньою статистикою [6].

Удосконалення статистики Європейської системи центральних банків проводиться на основі довго-, середньо- та короткострокової стратегії розвитку, що може стати певним прикладом для розробки методологічних засад фінансових рахунків.

Тобто, період відновлення економіки держави повинен супроводжуватись відповідним представленням інформації через Систему національних рахунків, що за будь-яких умов не повинна

викривляти дійсну ситуацію, саме тому Система національних рахунків потребує принципових методологічних змін.

Розглянемо сучасні макроекономічні показники України. За даними Національного рейтингового агентства «Рюрик» та Національного банку України спостерігаються наступні зміни макроекономічних показників за результатами січня 2012 року [7; 8]:

– індекс споживчих цін склав 100,2%, у 2011 році – 104,6%, а за останні 12 місяців – 3,7%. Проте зазначимо, що споживчий кошик України було переглянуто у січні 2012 року та збільшено перелік товарів і послуг, що входять до споживчого кошика з 296 до 335 компонентів. Загалом, з вересня 2011 року спостерігаються найнижчі показники інфляції за місяць в історії статистичних спостережень, що пояснюється стриманою монетарною та фіскальною політикою держави;

– індекс цін виробників склав також 100,2%, а у 2011 році – 114,1%. Зниження індексу цін виробників пояснюється уповільненням світової економічної активності, що примусово знижує ціни на продукцію експортно-орієнтованих виробництв. Також вплинуло зниження цін на металургійну продукцію, що обумовлено стійким зниженням світових цін на метали. Дешевшала продукція добувної та переробної промисловості;

– зростання ВВП відбувалося під дією низького зовнішнього попиту і становило всього 2% у річному вимірі. Гальмувало зростання ВВП транспортна галузь та сфера послуг;

– обсяг випущеної промислової продукції зменшився на 12,7% відносно грудня 2011 року. У січні 2012 року показник перевищив аналогічне значення січня 2011 року на 2,0%. Найбільший темп зростання серед промислових галузей зафіксований у машинобудуванні, який становить 11,7% у річному вимірі, що обумовлено високим внутрішнім інвестиційним попитом. Загальний обсяг виробленої сільськогосподарської продукції за розрахунками по всіх категоріях господарств збільшився в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року на 0,5%. Загальний обсяг реалізації сільськогосподарської продукції збільшився на 32% у річному вимірі, що обумовлено зростанням обсягів реалізації рослинної продукції на 71%. Обсяг будівельних робіт склав 2,6 млрд. грн., що на 2,5% більше, ніж у січні попереднього року, незважаючи на несприятливі погодні умови, що обумовлено стабільним фінансуванням з боку держави та високим внутрішнім інвестиційним попитом;

– доходи Державного бюджету склали 27,88 млрд. грн., а видатки – 25,69 млрд. грн. На 01.02.2012 р. Державний бюджет виконано із профіцитом у 1,46 млрд. грн., а у січні 2011 року дефіцит Державного бюджету склав 0,9 млрд. грн., який на кінець року зріс до 24,55 млрд. грн.;

– обсяг експорту товарів та послуг склав 6,7 млрд. дол. США, обсяг імпорту – 6,4 млрд. дол. США, сальдо торгівельного балансу становило 0,3 млрд. дол. США, що на 0,24 млрд. дол. США більше результатів аналогічного періоду попереднього року. Сальдо торгівельного балансу за 2011 рік склало -9,2 млрд. дол. США і в середньому зменшувалося на 767,5 млн. дол. США щомісяця;

– кількість безробітних склала 520,0 тис. осіб (на початку 2011 року – 585,6 тис. осіб), з них допомогу отримують 398,4 тис. осіб. Показник відношення чисельності безробітних осіб до чисельності працездатного населення склав 1,9%, що на 0,2% менше, ніж у січні попереднього року.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасний стан Системи національних рахунків характеризується певною незбалансованістю показників та нездатністю відображати реальні зміни економіки, особливо в період впливу фінансово-економічної кризи та її наслідків. Перспективами розвитку Системи національних розрахунків вбачаємо в удосконаленні її методології за рахунок підвищення рівня узгодженості показників та представлення їх в місячному, кварталному та річному вигляді, що дасть можливість підвищити достовірність інформації та, на цій основі, будувати більш достовірні соціально-економічні прогнози розвитку держави. Сучасний стан макроекономічних показників держави характеризується впливом негативної зовнішньоекономічної кон'юнктури. Певні підвищення макропоказників відбулись за рахунок підвищення внутрішнього попиту, стриманої монетарної та фіскальної політики держави.

Бібліографічний список

1. Сунцова О. О. Методологічні засади макроекономічного регулювання розвитку національного господарства : дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.03 /О. О. Синцова ; Національна академія управління. – Київ, 2011. – 501 с.
2. Система национальных счетов 1993/Евростат, МВФ, ОЭСР, ООН, МБ. – Брюссель, Люксембург, Вашингтон, О.К., Нью-Йорк, Париж, 1998. – В 2-х т. – Т.1. – 295 с.
3. Головка В. Система національних рахунків України: вчора, сьогодні, завтра / В. Головка // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 4. – С. 3-6.
4. Бобух І. М. Перспективні напрями трансформації балансів системи національних рахунків / І. М. Бобух // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5(107). – С. 243-250.
5. Методологічні положення щодо складання фінансового рахунку. – Київ: Державний комітет статистики України, 2004. – 33 с.

6. Головка В. Статистика Національного банку України у світлі сучасних викликів / В. Головка // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 5. – С. 4-9.

7. Національне рейтингове агентство «Рюрік» : макроекономічна ситуація в Україні станом на 01.02.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua/our-research/operanalytics/1367.html>

8. Національний банк України : аналіз економічного стану за січень 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/publish/category?cat_id=71018.

Анотація

Розглянуто сучасний стан та особливості Системи національних рахунків України та узагальнено основні її недоліки. Охарактеризовано напрямки удосконалення сучасної Системи національних рахунків України.

Ключові слова: система національних рахунків, макроекономічні показники, валовий випуск, внутрішній валовий продукт, статистика, збалансованість, узгодженість.

Аннотация

Рассмотрены текущее положение и особенности Системы национальных счетов Украины и обобщены основные ее недостатки. Охарактеризованы направления усовершенствования действующей Системы национальных счетов.

Ключевые слова: система национальных счетов, макроэкономические показатели, валовый выпуск, внутренний валовый продукт, статистика, сбалансированность, согласованность.

Annotation

Consider the current situation and characteristics of the System of National Accounts of Ukraine and summarizes its main drawbacks. Characterize the directions of improvement of the existing systems of national accounts.

Key words: system of national accounts, macroeconomic indicators, gross output, gross domestic product statistics, balance, coordination.

УДК 657.421.3

Вакун О.В.,
аспірант кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Постановка проблеми. Економічний аналіз ефективності використання нематеріальних активів є одним із найбільш суперечливих напрямів аналізу нематеріальних активів будівельних підприємств, навколо якого серед науковців розгортаються гострі дискусії. Це пояснюється наступними причинами:

- на сьогодні серед дослідників відсутній конкретний набір показників, які можуть використовуватись для ілюстрації результатів ефективності використання нематеріальних активів;
- відсутня єдність в поглядах дослідників, на якій саме стадії свого життєвого циклу слід визначати ефективність конкретного нематеріального активу або це слід робити за весь період його використання на підприємстві;
- відсутність єдності в поглядах стосовно необхідності прив'язки ефективності нематеріальних активів до продукції, що випускається за їх допомогою;
- неможливість розгляду нематеріальних активів в якості товару на багатьох підприємствах, зокрема, на більшості будівельних підприємств;
- неоднозначною є позиція стосовно необхідності розрахунку ефективності кожного об'єкта нематеріальних активів або всієї сукупності нематеріальних активів підприємства чи всього його інтелектуального капіталу.

Вищенаведені причини зумовлюють необхідність дослідження існуючих підходів до економічного аналізу ефективності використання нематеріальних активів з метою їх приведення у відповідність до зростаючих вимог користувачів облікової інформації будівельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням економічного аналізу нематеріальних активів присвячували праці такі дослідники як О.Ю. Ветошкіна [1], Ф.В. Голубев [2], Н.В. Журавльова [3], А.В. Зайцева [4], О.В. Казін [5], Ю.А. Панфілова [6], Ю.В. Писаренко [7], Т.В. Польова [8], А. Равашдех [9], І.Т. Райковська [10], К.С. Селіверстова [11], К.А. Сініцина [12], Сунь Лін [13], А.А. Турченко [14] та ін. Проте на сьогодні ця проблема ще недостатньо вивчена, тому виникає необхідність продовження наукових досліджень.

Постановка завдання. Основна мета статті полягає в дослідженні існуючих підходів до економічного аналізу нематеріальних активів та їх удосконалення шляхом врахування специфіки діяльності вітчизняних будівельних підприємств в умовах формування інформаційної постіндустріальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розрахунку основних показників, що відображають ефективність використання нематеріальних активів на будівельних підприємствах – рентабельності та віддачі від нематеріальних активів, можливі два випадки, виокремлення яких пов'язано з обсягами наявної інформації про нематеріальні активи на підприємстві:

І. Коли є відомим показник “Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) при застосуванні нематеріальних активів” і похідний від нього показник “Прибуток від застосування нематеріальних активів”. Такий випадок можливий в тому разі, коли будівельне підприємство займається комерціалізацією належних йому нематеріальних активів. Наприклад, коли певні об'єкти інтелектуальної власності або певні майнові права надаються у користування іншим суб'єктам господарювання, в результаті чого чітко можна прослідкувати суму грошових надходжень від таких операцій у вигляді роялті або паушальних платежів. За таких умов доходність нематеріальних активів розраховується за типовою формулою розрахунку рентабельності (Прибуток / Вартість капіталу), що є аналогічною для будь-якого виду капіталу, зокрема, нематеріального.

Найбільш точним показником рентабельності буде рентабельність не всіх нематеріальних активів підприємства, а окремих його видів. Подібний підхід був запропонований К.С. Селіверстовою [11, с. 12] до оцінки внутрішньоствореного гудвілу підприємства.

Пропонуємо розраховувати два види показників рентабельності окремих видів нематеріальних активів в широкому розумінні – рентабельність прав на людські активи та рентабельність прав на ринкові активи:

$$P_{ла} = П_{ла} / V_{ла} \quad (1)$$

Де $P_{ла}$ – прибуток від комерціалізації людських активів будівельних підприємств;
 $V_{ла}$ – вартість людських активів будівельних підприємств.

$$P_{ра} = П_{ра} / V_{ра} \quad (2)$$

Де $P_{ра}$ – прибуток від комерціалізації ринкових активів будівельних підприємств;
 $V_{ра}$ – вартість ринкових активів будівельних підприємств.

Виділення цих двох видів показників (1 та 2) пояснюється тим, що саме права на людські та ринкові активи мають значну кореляцію з вартістю внутрішньоствореного гудвілу підприємства та розглянуто вперше в наших дослідженнях [15; 16; 17] як складові нематеріальних активів в широкому розумінні.

Розрахуємо рентабельність прав на людські активи та рентабельність прав на ринкові активи на прикладі діяльності “ЗАТ “ВТК “Агріка” (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок рентабельності прав на людські активи та рентабельність прав на ринкові активи на “ЗАТ “ВТК “Агріка” за 2010-2011 рр.

Показники	“ЗАТ “ВТК “Агріка”			
	2010 р.	2011 р.	Відхилення	t, %
1. Прибуток від комерціалізації людських активів будівельних підприємств	-	-	-	-
2. Вартість людських активів будівельних підприємств	-	-	-	-
3. Рентабельність прав на людські активи (рядок 1 / рядок 2)	-	-	-	-
4. Прибуток від комерціалізації ринкових активів будівельних підприємств	2	3	1	1,5
5. Вартість ринкових активів будівельних підприємств	5	6	1	1,2
6. Рентабельність прав на ринкові активи (рядок 4 / рядок 5)	0,4	0,5	0,1	1,25

Обрання “ЗАТ “ВТК “Агріка” для розрахунку рентабельності прав на ринкові активи обґрунтовується тим, що лише на цьому підприємстві наявні нематеріальні активи від комерціалізації яких підприємство одержує прибуток.

За результатами проведеного аналізу встановлено, що рентабельність прав на ринкові активи на ЗАТ “ВТК “Агріка” зросла у 2011 р. у порівнянні із 2010 р. на 0,1 або в 1,25 рази.

Такий варіант розрахунку (рентабельність окремих видів нематеріальних активів) можливий за умов можливості визначення грошового потоку, який одержує підприємство в результаті використання таких активів.

II. У випадку відсутності інформації про вищенаведені показники, що притаманне для більшості будівельних підприємств, використовуються загальні показники виручки та прибутку за певний період його функціонування. В такому випадку показники ефективності використання нематеріальних активів розглядаються з позиції ефективності функціонування всього будівельного підприємства, а не за результатами комерціалізації його нематеріальних активів.

На сьогодні на більшості вітчизняних будівельних підприємств майже неможливо визначити виручку від реалізації нематеріальних активів, що унеможлиблює розрахунок чистої рентабельності нематеріальних активів. Внаслідок цього, запропоновано розраховувати загальну рентабельність та загальну віддачу від нематеріальних активів на прикладі досліджуваних підприємств (табл. 2).

За даними табл. 2 встановлено, що у 2011 р. найвище значення показника загальної віддачі нематеріальних активів має Долина "Райагробуд", що становить 828,9. А найвищий рівень загальної рентабельності нематеріальних активів серед проаналізованих підприємств має ТзОВ "ЛММ Сервіс", що становить 34,13.

З метою надання інформації про всі нематеріальні активи будівельного підприємства, можуть застосовуватись інтегровані показники аналізу ефективності використання нематеріальних активів.

Залежно від того, чи є підприємство учасником фондового ринку, використовується два види показників.

1. За умови можливості встановлення ринкової вартості підприємства запропоновано використовувати коефіцієнт Тобіна (Tobin's Q Ratio), за яким співвідношення ринкової (капіталізованої) вартості підприємства та його балансової вартості відображає ступінь інтелектуалізації його діяльності.

$$Q_T = PB / БВ \quad (3)$$

де: PB – ринкова вартість підприємства

БВ – балансова вартість підприємства

Виходячи із вищенаведеного коефіцієнту, можна розрахувати вартість всіх нематеріальних активів підприємства, віднявши від ринкової вартості балансову вартість. Однак в попередніх дослідженнях [15; 16] нами було запропоновано розглядати нематеріальні активи в широкому розумінні, що не було враховано Д. Тобіном [18, с. 1718] при об'ґрунтуванні вищенаведеної формули (3).

На основі вищенаведеного, удосконалимо коефіцієнт Тобіна шляхом врахування висунутих нами пропозицій, в результаті чого даний видозмінений коефіцієнт (Q_T^1) матиме наступний вигляд:

$$Q_T^1 = PB / (БВ - ВНА_{щр}) \quad (4)$$

де: PB – ринкова вартість підприємства

БВ – балансова вартість підприємства

ВНА_{щр} – вартість нематеріальних активів в широкому розумінні.

Коефіцієнт Q_T^1 відображає рівень чистої інтелектуалізації (дематеріалізації) діяльності підприємства та дозволяє порівняти між собою підприємства будівельної галузі. Позитивною тенденцією є зростання значення цього показника. Високе в порівнянні з іншими підприємствами значення цього показника свідчить про наявність на підприємстві значної кількості відображених і невідображених нематеріальних активів, які сприяють загальному підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Обрані в якості джерела даних для проведення аналізу будівельні підприємства (ТзОВ "ЛММ Сервіс", ТзОВ "Самсон-імпекс", ПрАТ "Прикарпатбуд", Долина "Райагробуд", "ЗАТ "ВТК "Агріка"), не розміщують свої акції для вільного продажу на фондовому ринку, що не дозволяє розрахувати їх ринкову вартість. Також дані підприємства не звертались до професійних оцінювачів або аудиторських чи консалтингових компаній для оцінки своєї ринкової вартості. Внаслідок цього розрахунок коефіцієнту Q_T^1 для них є неможливим. Однак він може бути застосований в практичній діяльності у випадку виходу даних будівельних підприємств на фондовий ринок з метою залучення додаткового капіталу.

2. Для підприємств, які не мають виходу на фондовий ринок, але управлінці яких зацікавлені в наданні інтегрованої оцінки ефективності використання нематеріальних активів, запропоновано застосовувати підхід, який базується на використанні коефіцієнтів інтенсивності та екстенсивності використання нематеріальних активів.

Порядок застосування цих коефіцієнтів при розрахунку інтегрованої оцінки ефективності використання нематеріальних активів представлено на рис. 1.

Таблиця 2

Аналіз ефективності використання нематеріальних активів на будівельних підприємствах за 2007-2011 рр. на основі розрахунку загальної рентабельності та загальної віддачі від нематеріальних активів, тис. грн.

Показник	Рік					Відхилення	t, %
	2007	2008	2009	2010	2011		
1	2	3	4	5	6	7	8
ТзОВ "ЛММ Сервіс"							
1. Загальна вартість нематеріальних активів	4,4	4,2	5,1	9,4	12,6	8,2	2,86
2. Загальна виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2954	4165	5543	6723	7468	4514	2,53
3. Прибуток від застосування нематеріальних активів	104	230	347	380	430	326	4,13
4. Загальна рентабельність нематеріальних активів (рядок 3 / рядок 1)*100%	23,64	57,14	68,04	40,43	34,13	10,49	1,44
5. Загальна віддача нематеріальних активів (рядок 2 / рядок 1)	671,4	991,7	1086,9	715,2	592,7	-78,7	0,88
ТзОВ "Самсон-імпекс"							
1. Загальна вартість нематеріальних активів	4,8	4,6	5,6	11,1	13,6	8,8	2,83
2. Загальна виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3102	4217	4980	5876	6236	3134	1,01
3. Прибуток від застосування нематеріальних активів	185	211	240	270	310	125	1,68
4. Загальна рентабельність нематеріальних активів (рядок 3 / рядок 1)*100%	38,54	45,87	42,86	24,32	22,79	-15,75	0,59
5. Загальна віддача нематеріальних активів (рядок 2 / рядок 1)	646,3	916,7	889,3	529,4	458,5	-187,8	0,71
ПрАТ "Прикарпатбуд"							
1. Загальна вартість нематеріальних активів	3,8	4,8	4,6	7,4	8,5	4,7	2,24
2. Загальна виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2654	3096	3698	4871	5994	3340	2,26
3. Прибуток від застосування нематеріальних активів	102	168	196,4	202	260	158	2,55
4. Загальна рентабельність нематеріальних активів (рядок 3 / рядок 1)*100%	26,84	35	42,74	27,3	30,59	3,75	1,14
5. Загальна віддача нематеріальних активів (рядок 2 / рядок 1)	698,4	645	803,9	658,2	705,2	6,8	1,01
"ЗАТ "ВТК "Агріка"							
1. Загальна вартість нематеріальних активів	4,8	8,3	9,6	17,9	20,6	15,8	3,29
2. Загальна виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8871	9194	9983	9714	12885	4014	1,45
3. Прибуток від застосування нематеріальних активів	414	486	502	530	680	266	1,64
4. Загальна рентабельність нематеріальних активів (рядок 3 / рядок 1)*100%	86,25	58,55	52,29	29,61	33,01	-53,24	0,38
5. Загальна віддача нематеріальних активів (рядок 2 / рядок 1)	1848,1	1107,7	1039,9	542,7	625,5	-1222,6	0,34
Долина "Райагробуд"							
1. Загальна вартість нематеріальних активів	6,5	5,3	4,3	7,7	9,7	3,2	1,49
2. Загальна виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6762,1	6302	8742,4	6966,5	8040	1277,9	1,19
3. Прибуток від застосування нематеріальних активів	45,7	43,1	64	33,1	54	8,3	1,18
4. Загальна рентабельність нематеріальних активів (рядок 3 / рядок 1)*100%	7,03	8,13	14,88	4,3	5,57	-1,46	0,79
5. Загальна віддача нематеріальних активів (рядок 2 / рядок 1)	1014,3	1189	2033,1	904,7	828,9	-185,4	0,82

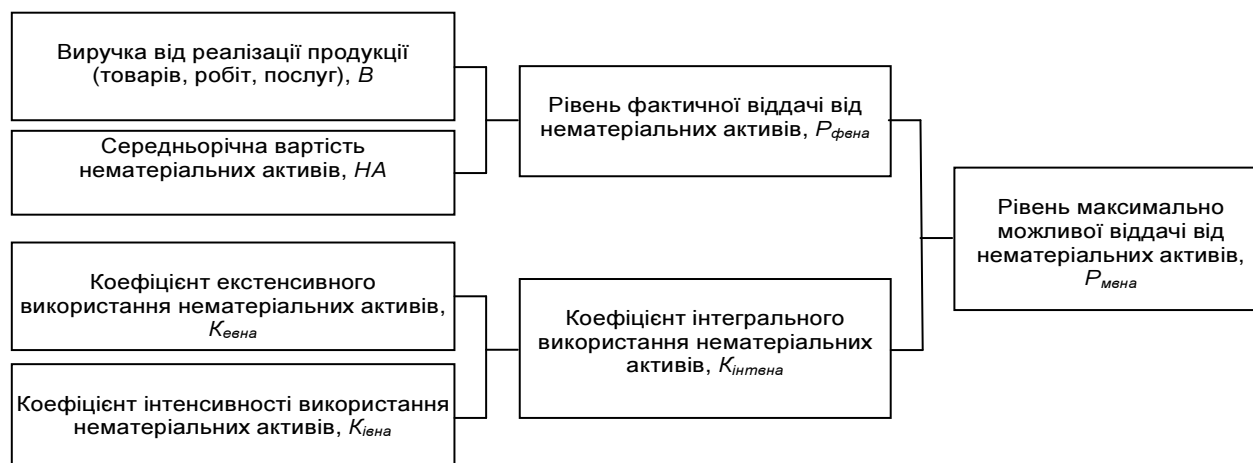


Рис. 1. Порядок розрахунку інтегрованого показника ефективності використання нематеріальних активів (рівня максимально можливої віддачі від нематеріальних активів)

Для проведення розрахунку ефективності використання нематеріальних активів на основі інтегрованої оцінки слід у відповідному порядку використовувати набір показників, наведений в табл. 3.

Таблиця 3

Інтегрована оцінка ефективності використання нематеріальних активів будівельних підприємств за 2007-2011 рр.

Показники	Рік					Відхилення	t, %
	2007	2008	2009	2010	2011		
1	2	3	4	5	6	7	8
ТзОВ "ЛММ Сервіс"							
1. Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2954	4165	5543	6723	7468	4514	2,53
2. Середньорічна вартість нематеріальних активів	4,4	4,2	5,1	9,4	12,6	8,2	2,86
3. Рівень фактичної віддачі від нематеріальних активів (рядок 1 / рядок 2)	671,4	991,7	1086,9	715,2	592,7	-78,7	0,88
4. Коефіцієнт екстенсивного використання нематеріальних активів	1	0,5	0,25	0,75	0,75	-0,25	0,75
5. Коефіцієнт інтенсивності використання нематеріальних активів	-	-	-	-	3,5	3,5	-
6. Коефіцієнт інтегрального використання нематеріальних активів (рядок 4 * рядок 5)	-	-	-	-	2,63	2,63	-
7. Рівень максимально можливої віддачі від нематеріальних активів (рядок 3 / рядок 6)	-	-	-	-	225,36	225,36	-
ТзОВ "Самсон-імпекс"							
1. Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3102	4217	4980	5876	6236	3134	1,01
2. Середньорічна вартість нематеріальних активів	4,8	4,6	5,6	11,1	13,6	8,8	2,83
3. Рівень фактичної віддачі від нематеріальних активів (рядок 1 / рядок 2)	646,25	916,74	889,29	529,37	458,53	-187,72	0,71
4. Коефіцієнт екстенсивного використання нематеріальних активів	0,75	0,5	0,4	0,5	0,5	-0,25	0,67
5. Коефіцієнт інтенсивності використання нематеріальних активів	-	-	-	-	3,5	3,5	-
6. Коефіцієнт інтегрального використання нематеріальних активів (рядок 4 * рядок 5)	-	-	-	-	1,75	1,75	-
7. Рівень максимально можливої віддачі від нематеріальних активів (рядок 3 / рядок 6)	-	-	-	-	262,02	262,02	-

<i>Продовження табл. 3</i>							
1	2	3	4	5	6	7	8
ПрАТ "Прикарпатбуд"							
1. Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2654	3096	3698	4871	5994	3340	2,26
2. Середньорічна вартість нематеріальних активів	3,8	4,8	4,6	7,4	8,5	4,7	2,24
3. Рівень фактичної віддачі від нематеріальних активів (рядок 1 / рядок 2)	698,42	645	803,91	658,24	705,18	6,76	1,01
4. Коефіцієнт екстенсивного використання нематеріальних активів	0,75	0,5	0,5	0,5	0,6	-0,15	0,8
5. Коефіцієнт інтенсивності використання нематеріальних активів	-	-	-	1,71	-	-	-
6. Коефіцієнт інтегрального використання нематеріальних активів (рядок 4 * рядок 5)	-	-	-	0,86	-	-	-
7. Рівень максимально можливої віддачі від нематеріальних активів (рядок 3 / рядок 6)	-	-	-	765,4	-	-	-
"ЗАТ "ВТК "Агріка"							
1. Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8871	9194	9983	9714	12885	4014	1,45
2. Середньорічна вартість нематеріальних активів	4,8	8,3	9,6	17,9	20,6	15,8	3,29
3. Рівень фактичної віддачі від нематеріальних активів (рядок 1 / рядок 2)	1848,13	1107,71	1039,9	542,68	625,49	-1222,64	0,34
4. Коефіцієнт екстенсивного використання нематеріальних активів	0,5	0,5	0,4	0,75	0,75	0,25	1,5
5. Коефіцієнт інтенсивності використання нематеріальних активів	-	-	-	-	-	-	-
6. Коефіцієнт інтегрального використання нематеріальних активів (рядок 4 * рядок 5)	-	-	-	-	-	-	-
7. Рівень максимально можливої віддачі від нематеріальних активів (рядок 3 / рядок 6)	-	-	-	-	-	-	-
Долина "Райагробуд"							
1. Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6762,1	6302	8742,4	6966,5	8040	1277,9	1,19
2. Середньорічна вартість нематеріальних активів	6,5	5,3	4,3	7,7	9,7	3,2	1,49
3. Рівень фактичної віддачі від нематеріальних активів (рядок 1 / рядок 2)	1040,32	1189,06	2033,12	904,74	828,87	-211,45	0,8
4. Коефіцієнт екстенсивного використання нематеріальних активів	0,6	0,4	0,4	0,6	0,6	0	1
5. Коефіцієнт інтенсивності використання нематеріальних активів	-	-	-	-	2,4	2,4	-
6. Коефіцієнт інтегрального використання нематеріальних активів (рядок 4 * рядок 5)	-	-	-	-	1,44	1,44	-
7. Рівень максимально можливої віддачі від нематеріальних активів (рядок 3 / рядок 6)	-	-	-	-	575,6	575,6	-

Стосовно виручки від реалізації продукції, на основі якої надалі розраховується рівень максимально можливої віддачі від нематеріальних активів, то може бути два варіанти використання даного показника: 1) за можливості виокремлення окремого грошового потоку від використання

нематеріальних активів на будівельних підприємствах; 2) за неможливості виокремлення окремого грошового потоку від використання нематеріальних активів на будівельних підприємствах.

Коефіцієнт інтегрального використання нематеріальних активів є узагальнюючим показником, основною метою якого є побудова і застосування для забезпечення потреб управлінців багатофакторних моделей, в яких загальний приріст показника розкладається на складові, через які виявляється вплив на загальний результат кожного з факторів. Даний показник розраховується шляхом добутку коефіцієнту екстенсивного використання нематеріальних активів та коефіцієнту інтенсивності використання нематеріальних активів, які розраховуються за такими формулами:

$$K_{iv} = \text{ВНА}_{\text{надр}} / \text{ВНА}_{\text{вибр}} \quad (5)$$

де: $\text{ВНА}_{\text{надр}}$ – вартість нематеріальних активів, що надійшли за рік;
 $\text{ВНА}_{\text{вибр}}$ – вартість нематеріальних активів, що вибули за рік.

$$K_{ев} = T_{ф} / T_{реж} \quad (6)$$

де: $T_{ф}$ – фактичний час використання нематеріального активу в діяльності підприємства;
 $T_{реж}$ – режимний фонд часу використання нематеріального активу.

Окремої уваги потребує розгляд показника режимного фонду часу стосовно нематеріальних активів. Якщо відносно основних засобів його економічна сутність є зрозумілою, то для нематеріальних активів, що використовуються будівельними підприємствами, при його використанні існує своя специфіка.

Для більшості нематеріальних активів будівельних підприємств значення показника $T_{реж}$ дорівнюватиме максимально можливому робочому часу його використання. Однак існують випадки, коли будівельне підприємство одержує нематеріальний актив на основі ліцензійної угоди, якою можуть бути передбачені певні обмеження щодо можливого часу його використання в господарській діяльності (наприклад, коли існує можливість використання нематеріального активу протягом встановленого періоду часу). В такому випадку показник режимного фонду часу використання нематеріального активу залежить від умов, що викладені в ліцензійному договорі на придбання нематеріального активу.

За результатами проведеної інтегрованої оцінки ефективності використання нематеріальних активів будівельними підприємствами (ТзОВ “ЛММ Сервіс”, ТзОВ “Самсон-імпекс”, ПрАТ “Прикарпатбуд”, Долина “Райагробуд”, “ЗАТ “ВТК “Агріка”) можна встановити, що найбільш ефективно нематеріальні активи використовувались у 2011 р. на Долина “Райагробуд”, де рівень максимально можливої віддачі від нематеріальних активів мав найбільше значення – 575,6. За весь проаналізований період (2007-2011 рр.) найбільше значення показника рівня максимально можливої віддачі від нематеріальних активів мало ПрАТ “Прикарпатбуд”, який становив 765,4.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом показники ефективності використання безпосередньо нематеріальних активів є частиною загальної системи показників розвитку виробництва і виконують функцію оцінки ефективності та вибору найкращого варіанту його розвитку на основі використання нематеріальних активів на будівельних підприємствах.

Запропоновані удосконалення в частині показників, що характеризують ефективність управління безпосередньо нематеріальними активами підприємства, які є складовими запропонованої концептуальної моделі, дозволять підвищити ефективність аналітичної роботи на будівельних підприємствах.

Бібліографічний список

1. Ветошкина Е.Ю. Учет и анализ объектов нематериальных активов, создаваемых организациями для собственного пользования : дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 “Бухгалтерский учет и статистика” / Елена Юрьевна Ветошкина. – Казань, 2005. – 208 с.
2. Голубев Ф.В. Аудит эффективности использования нематериальных активов на предприятиях АПК : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 “Бухгалтерский учет, статистика” / Филипп Владимирович Голубев. – Москва, 2008. – 27 с.
3. Журавлева Н.В. Учетно-аналитическое обеспечение управления нематериальными активами : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 “Бухгалтерский учет, статистика” / Надежда Владимировна Журавлева. – Воронеж, 2008. – 24 с.
4. Зайцева А.В. Бухгалтерский учет затрат на создание и использование объектов нематериальных активов в организациях средств массовой информации : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 “Бухгалтерский учет, статистика” / Анна Валентиновна Зайцева. – Казань, 2003. – 24 с.

5. Казин А.В. Учет нематериальных активов и анализ доходности объектов интеллектуальной собственности промышленных предприятий : дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 "Бухгалтерский учет и статистика" / Александр Валерьевич Казин. – Саратов, 2006. – 195 с.
6. Панфилова Ю.А. Учет и анализ эффективности использования нематериальных активов : дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 "Бухгалтерский учет и статистика" / Юлия Анатольевна Панфилова. – Москва, 2001. – 152 с.
7. Писаренко Ю.В. Організація та методика обліку і контролю нематеріальних активів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Юлія Вікторівна Писаренко. – Київ, 2008. – 21 с.
8. Польова Т.В. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Тетяна Володимирівна Польова. – Харків, 2006. – 24 с.
9. Раващдех А.В. Облік і аналіз нематеріальних активів підприємств торгівлі в умовах комп'ютеризації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Абдель-Вахаб М.Д. Раващдех. – Харків, 2004. – 22 с.
10. Райковська І.Т. Організація і методика економічного аналізу діяльності суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Інна Тадеушівна Райковська.. – Київ, 2008. – 24 с.
11. Селиверстова К.С. Бухгалтерский учет и оценка нематериальных активов при принятии инвестиционных решений: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" / К.С. Селиверстова. – Москва, 2009. – 23 с.
12. Синицина Е.А. Учет и аудит операций с нематериальными активами : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" / Екатерина Анатольевна Синицина. – Москва, 2007. – 30 с.
13. Сунь Лінь Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Лінь Сунь. – Київ, 2001. – 14 с.
14. Турченко А.А. Учет и анализ неамортизируемых нематериальных активов : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" / Анна Александровна Турченко – Саратов, 2008. – 20 с.
15. Вакун О.В. Нова сутність нематеріальних активів в бухгалтерському обліку / О.В. Вакун // Сталій розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 3 (6). – С. 211-215.
16. Вакун О.В. Розвиток класифікації нематеріальних активів в бухгалтерському обліку / О.В. Вакун // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 4 (23). – С. 162-166.
17. Вакун О.В. Гудвіл, як об'єкт бухгалтерському обліку: сутність, класифікація, шляхи розвитку / О.В. Вакун // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 6 (25). – С. 135-141.
18. Henessy Ch.A. Tobin's Q, debt overhang, and investment / Ch.A. Henessy // The Journal of Finance. – 2004. – Vol. – LIX, No 4. – 1717-1742.

Анотація

У статті розглянуто один із найбільш суперечливих напрямів економічного аналізу нематеріальних активів – аналіз ефективності використання, а також удосконалено його методику.

Ключові слова: нематеріальні активи, ефективність нематеріальних активів, людські активи, ринкові активи.

Аннотация

В статье рассмотрен один из наиболее противоречивых направлений экономического анализа нематериальных активов - анализ эффективности использования, а также усовершенствована его методика.

Ключевые слова: нематериальные активы, эффективность нематериальных активов, человеческие активы, рыночные активы.

Annotation

In article one of the most controversial areas of economic analysis of intangible assets - analysis of efficiency and improved his technique.

Key words: intangible assets, efficiency of intangible assets, human assets, market assets.

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ, ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 339.138:659.1

*Мельникович О.М.,
д.е.н., доц., проф. кафедри маркетингу та реклами,
Київський національний торговельно-економічний університет*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕКЛАМНОЇ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Одним із важелів інтенсифікації економіки країни є рекламна галузь, яка сприяє підвищенню господарської активності підприємств, посилюючи конкуренцію між ними. Неefективна діяльність підприємств рекламної галузі може бути чинником зниження конкурентоспроможності продукції підприємств-рекламодавців, послаблення їхніх ринкових позицій та неможливості витримати натиск зарубіжних компаній, а застосування інтегрованих маркетингових комунікацій є досить ефективним способом посилення конкурентоспроможності та формування позиціонування підприємств рекламної галузі (ПРГ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Становлення і розвиток теорії інтегрованих маркетингових комунікацій розглядали в своїх працях чимало зарубіжних та українських відомих фахівців. Теоретичні питання з цієї проблематики розроблені такими вченими, як: Д. Аакер, Дж. Бернет, І. Вікент'єв, А. Войчак, О. Голубкова, Я. Гордон, Д. Джоббер, Г. Картер, Ф. Котлер, Т. Левітт, Т. Лук'янець, В. Моїсєєв, Є. Ромат, Г. Почепцов, В. Прауде, І. Сіняєва, Т. Циганкова та іншими, але їх праці ґрунтуються на досвіді галузевих ринків широкого вжитку, що є найбільш розвиненими в країнах. Вони не містять наукових досліджень, присвячених застосуванню інтегрованих маркетингових комунікацій підприємствами рекламної галузі.

Серед наукових публікацій зустрічаються праці [1; 2; 4; 5; 7; 8; 9; 10], що присвячені дослідженню деяких аспектів діяльності підприємств рекламної галузі. Але, разом з тим, відсутні наукові праці, які розкривають методичні засади використання інтегрованих маркетингових комунікаційних інструментів у ринковій діяльності ПРГ.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методичних засад використання інтегрованих маркетингових комунікаційних інструментів у ринковій діяльності ПРГ.

Поставлене завдання базується на тому, що відсутність наукових підходів до визначення принципів, методів, інструментів маркетингових комунікацій, які були б адаптовані до особливостей функціонування підприємств рекламної галузі, створює перешкоди якісним та кількісним змінам у розвитку української рекламної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розробки методичних засад застосування інтегрованих маркетингових комунікацій у просуванні рекламних продуктів спершу проаналізуємо досвід використання цих заходів у діяльності вітчизняних ПРГ. За результатами наших емпіричних досліджень з'ясовано, що ПРГ найчастіше застосовують такі засоби маркетингових комунікацій для просування своїх рекламних продуктів: PR-діяльність агентства в Інтернеті та ЗМІ; участь в обговореннях, що ініціюються мас-медіа та стосуються проблем рекламної галузі; вітання потенційних та існуючих клієнтів зі святами та ювілеями; подійний маркетинг; спонсорвання різноманітних фестивалів, конкурсів, професійних клубів, асоціацій тощо; участь у професійних громадських організаціях, професійних фестивалях, конкурсах, дискусійних клубах, спеціалізованих виставках; рекламна діяльність агентства в Інтернеті та ЗМІ; реклама у бізнес-довідниках, професійних щорічниках тощо; заходи стимулювання збуту (бонуси клієнтам та ін.); заходи прямого маркетингу.

Усі перераховані засоби маркетингових комунікацій розраховані на формування і стимулювання попиту на рекламні продукти, а також підтримку ділової репутації ПРГ серед різних категорій цільової аудиторії: клієнтів-рекламодавців, партнерів-підрядників, постачальників, персоналу агентства та рекламної професійної спільноти.

Автором було проведено опитування представників рекламного бізнесу України, яке дало можливість виявити ставлення агентств до застосування заходів маркетингових комунікацій для самопросування (табл. 1).

Зокрема, I місце за частотою застосування серед засобів маркетингових комунікацій агентств посідають розробка та підтримка власного сайту в Інтернеті, II – подарунки та вітання клієнтам, III –

участь у професійних фестивалях та конкурсах, IV – PR-статті в Інтернеті та, нарешті, V місце – директ-маркетингові заходи, бонуси клієнтам та PR-статті у професійних друкованих виданнях. Отже, досить активно агентствами застосовується та буде застосовуватися рекламування своїх послуг у мережі Інтернету шляхом створення сайтів, порталів, блогів, корпоративних сторінок в соціальних мережах, розміщення контекстної реклами та банерів, участі у Інтернет-каталогах.

Таблиця 1

Частка рекламних агентств в Україні, що застосовують та вважають ефективними різноманітні маркетингові комунікацій для просування рекламних продуктів (у % до загальної кількості опитаних)*

Захід маркетингових комунікацій	Відсоток агентств, що застосовують, %	Відсоток агентств, що вважає ефективним, %
Власний сайт в Інтернеті	80,0	46,7
Подарунки та вітання клієнтам	60,0	24,4
Участь в професійних фестивалях / конкурсах	53,3	42,2
PR – статті в Інтернеті	48,9	37,8
PR – статті в професійних друкованих виданнях	37,8	35,6
Директ-маркетингові заходи	37,8	22,2
Бонуси клієнтам	37,8	17,8
Реклама в довідниках, щорічниках та ін.	35,6	17,8
Реклама в Інтернеті (банери, контекстна реклама та ін.)	33,3	24,4
Участь в професійних, дискусійних клубах	31,1	26,7
Участь в обговореннях, що ініціюються ЗМІ	26,7	17,8
Реклама в професійних друкованих виданнях	22,2	20,0
Участь в громадських організаціях	20,0	15,6
Спонсорство	17,8	22,2
Інше	2,2	2,2

* автором опитано представників 132 підприємств рекламної галузі.
 Джерело : [6, с. 221]

Огляд сайтів ПРГ дав можливість з'ясувати, що майже всі агентства мають власний сайт. Разом з тим були виявлені ряд недоліків, які знижують їх ефективність – це мінімальний обсяг інформації, що містився на сайті (назва, поштова адреса, номери телефонів та перелік послуг); наявність застарілої інформації, що вчасно не оновлювалася; відсутність або застарілість прикладів реалізованих рекламних або інших кампаній; тимчасово непрацюючі сайти в результаті їх реконструкції або з інших причин та ін.

Блоги є досить ефективним засобом інтегрованих маркетингових комунікацій, але не дуже поширеним серед агенцій, оскільки їх модераторами мають бути відомі серед рекламної спільноти особистості.

Рекламні підприємства все більше звертають увагу на популярніші форми представлення інформації про себе – це створення корпоративних сторінок в соціальних мережах, оскільки вони дозволяють формувати прихильність потенційних клієнтів до компанії. Проведені нами дослідження свідчать, що незважаючи на існування різних соціальних мереж, майже всі українські ПРГ створюють свої сторінки лише в мережах facebook.com та twitter.com. Обрання українськими агенціями лише 2-х соціальних мереж із багатьох існуючих пояснюється тим, що вони мають досить привабливу для ПРГ українську аудиторію користувачів середнього та старшого віку.

Рекламні агентства представлені у веб-каталогах на більшості спеціалізованих рекламних порталах в українській та російській частині Інтернету, таких як www.proreklamu.com, www.reklamaster.com, <http://reklamonstr.com> та інші. Існують і спеціально створені сайти-каталоги: <http://mediainform.com.ua> та www.advertising.ua. Останній є найбільшим за чисельністю представлених там агентств та обсягом поданої інформації. На ньому міститься інформація про 2995 агентств та 1239 засобів масової інформації в Україні (станом на 09.04.2012). Недоліком Інтернет-каталогів є те, що вони містять лише загальну інформацію про ПРГ: назву, спеціалізацію, місце розташування, номери контактних телефонів, імена контактних осіб, адреси електронної скриньки, сайту та лише іноді портфоліо виконаних робіт.

Для полегшення рекламодавцю пошуку інформації агентства розміщують інформацію про себе в друкованих довідниках, які мають майже однакову структуру інформації про агентства: назва, їх послуги та контактні дані (поштова, електронна адреса, адреса сайту, номери телефонів). Іноді в довідниках зустрічається коротка інформація про кількість штатних співробітників, позиціонування агентства та основних клієнтів, що значно полегшує попередній вибір агентства рекламодавцем.

Досить часто агентства в Україні проводять рекламні та PR-кампанії в спеціалізованих друкованих виданнях маркетингової тематики, а саме: «Маркетинг и реклама», «Маркетинговые исследования в Украине», «Новый маркетинг», «Маркетинг в Україні», «Marketing Media Review», «Наружка», «Отдел маркетинга», «PR-менеджер», «Gifts Journal Україна» та інші. Оскільки ці видання мають читацьку аудиторію, більшість якої є цільовою аудиторією агентств різного типу, то ПРГ намагаються не лише розміщувати пряму рекламу в них, але й надавати інформацію та коментарі з обговорюваних тем, статті, новини, що стосуються не лише агентства, а й в цілому ринку маркетингових комунікацій в Україні та світі.

ПРГ, особливо великі та середні, для формування та підтримання власної репутації на ринку застосовують різноманітні заходи зв'язків з громадськістю, починаючи з інформування громадськості про свої досягнення, набуття і плани та завершуючи захистом іміджу у випадках виникнення спірних або конфліктних ситуацій. За нашими спостереженнями, найпоширенішими інформаційними приводами для PR-повідомлень агентств в Україні, що з'являлися на Інтернет-порталах рекламної та медійної галузі в 2011 р., були: коментарі щодо проблем, які виникали в галузі та обговорювалися спеціалістами; кадрові зміни; позитивні результати участі агентства в професійних фестивалях та конкурсах; досвід реалізації рекламних кампаній клієнтів; положення агентства у різноманітних рейтингах; об'єднання агентств у холдинги або групи; ювілеї агентства; набуття статусу агентства-франчайзі; зміни у структурі власності агентства.

Нами виявлено, що у прес-релізах ПРГ часто простежується типова помилка: вони розповідають про те, що хочуть сказати замість того, щоб розповісти про те, що хочуть почути. Наприклад, в PR-повідомленнях під час кризи 2008 – 2009 рр. вітчизняні агентства не розголошували свої проблеми, з якими вони зіткнулися. На відміну від українських агентств, міжнародні рекламні холдинги відкрито повідомляли про скорочення чисельності свого персоналу, зменшення обсягів рекламних бюджетів їх клієнтів тощо [3].

Чинником, що здійснює величезний вплив на положення агентств на ринку та слугує інформаційним приводом для їх PR-повідомлень, є результати їх участі у рекламних фестивалях та конкурсах. Особливо значущими є перемоги агентств у різноманітних номінаціях, на основі яких визначається рейтинг ПРГ. Визначення положення агентства в рейтингу є досить популярним заходом у рекламному середовищі, оскільки публічно та обґрунтовано демонструє його конкурентні позиції на рекламному ринку.

Як правило, рейтинг ПРГ формується за одним із різноманітних критеріїв: фінансовими показниками діяльності, експертною оцінкою рекламодавців або колег-рекламістів, частотою згадування в ЗМІ, ефективністю реалізованих рекламних кампаній. Однак найпопулярнішим є критерій «креативні досягнення агентства».

Українські рекламні холдинги не беруть участі у міжнародних рейтингах, проте в Україні існують власні рейтинги ПРГ, які визначаються Всеукраїнською рекламною коаліцією, Міжнародною асоціацією маркетингових ініціатив, Українською асоціацією директ-маркетингу та ін. Участь у цих рейтингах для агентств є способом формування корпоративної репутації та PR-заходом, який активно застосовується. Перемоги в них свідчать про рівень креативності та результативності роботи агентства і слугують для рекламодавців важливим критерієм вибору агентства як виконавця рекламних робіт.

Комплексним засобом маркетингових комунікацій є участь ПРГ у спеціалізованих виставках, що мають професійну спрямованість: маркетинг, реклама, поліграфія, засоби масової інформації тощо. Ці виставки збирають аудиторію відвідувачів, що є потенційними замовниками РП. На українському ринку проводяться ряд виставок за визначеною тематикою, яка є привабливою для агентств різної спрямованості: REX (м. Київ), Поліграфія (м. Київ), Прінт. Пак. Реклама (м. Дніпропетровськ), Реклама. Поліграфія. ЗМІ. (м. Донецьк), Поліграфія. Реклама. Дизайн. (м. Сімферополь), Реклама. Поліграфія. (м. Вінниця), ТеРеМ – Технології. Реклама. Маркетинг. (м. Харків), Реклама&Медіа (м. Львів) та ін. Крім участі в зазначених виставках, ПРГ, особливо ті, що спеціалізуються на створенні друкованої реклами, беруть участь у виставках, де представлені підприємства інших нерекламних галузей. Такий вибір пояснюється тим, що на цих виставках зосереджуються платоспроможні підприємства, які можуть собі дозволити участь у виставці, а, отже, можуть бути потенційними замовниками різноманітних рекламних послуг.

На основі теоретичного узагальнення емпіричного досвіду застосування інтегрованих маркетингових комунікацій різними ПРГ пропонуються нижче зазначені методичні засади їх застосування.

Отже, основною (первинною) цільовою аудиторією для ПРГ є дві категорії осіб, на які слід зорієнтувати всі маркетингові комунікаційні заходи підприємства:

- 1) особи, які приймають рішення про укладання договору на створення рекламного продукту, – це власники і керівники підприємств-рекламодавців, інколи навіть керівники їх відділів маркетингу (реклами);

2) особи, які впливають на прийняття рішення про укладання договору з ПРГ. До цієї категорії слід віднести керівників та менеджерів відділів маркетингу (реклами) підприємств-рекламодавців.

Вторинною цільовою аудиторією для ПРГ є партнери-підрядники, постачальники, персонал агентств та реклама професійна спільнота, яка включає персонал агентств-конкурентів.

Оскільки діяльність ПРГ має ґрунтуватися на принципах маркетингу партнерських взаємостосунків, тому основною метою інтегрованих маркетингових комунікацій має бути формування та стимулювання попиту на рекламні продукти у підприємств-рекламодавців протягом усього їх життєвого циклу. На нашу думку, формування довірливих партнерських стосунків з керівництвом та менеджерами постійних клієнтів-рекламодавців забезпечить значно вищу прибутковість ПРГ, ніж пошук нових клієнтів.

Головний імператив застосування ПРГ засобів інтегрованих маркетингових комунікацій полягає в тому, що їх характер залежить від інтенсивності та агресивності конкурентної боротьби на ринку, особливостей поведінки покупців рекламних продуктів, типу підприємства, досвіду та традицій просування рекламних продуктів.

Для обґрунтування доцільності застосування тих або інших засобів інтегрованих маркетингових комунікацій ПРГ нами оцінено результати опитувань представників агентств (табл. 1). Щодо очікуваної потенційної ефективності цих засобів у просуванні рекламних продуктів. Зауважимо, що рейтинг ефективних (на думку респондентів) засобів маркетингових комунікацій частково відрізняється від рейтингу застосованих ними засобів. Агентства визначили такий рейтинг потенційної ефективності: власний сайт в Інтернеті, участь у професійних фестивалях та конкурсах, PR-статті в Інтернеті, PR-статті у професійних друкованих виданнях, участь у професійних і дискусійних клубах. Ці результати свідчать, що майже усі форми представлення агентства в Інтернеті є ефективними. Незважаючи на те, що агентства активно практикують подарунки та вітання клієнтам (2-е місце в рейтингу застосування), вони не вважають це ефективним засобом впливу на цільову аудиторію (6-е місце в рейтингу ефективності). Очевидно, що матеріальна мотивація клієнта дає лише короткостроковий ефект, на відміну від когнітивного переконання клієнтів у конкурентних перевагах агентства.

Враховуючи ці результати опитування та емпіричний досвід застосування заходів інтегрованих маркетингових комунікацій вітчизняними ПРГ, пропонується модель селекції цих заходів для різного типу агентства (табл. 2). Тип підприємства пропонується визначати на підставі чисельності співробітників, диференційованої для рекламної галузі. До малого підприємства рекламної галузі віднесено підприємство з чисельністю співробітників до 9 осіб, середнього – від 10 до 49 осіб та великого – понад 50 осіб.

Таблиця 2

Модель селекції маркетингових комунікаційних заходів ПРГ різного типу

Маркетинговий комунікаційний захід	Тип агентства		
	велике	середнє	мале
Власний Інтернет-сайт	+++	+++	++
Участь в професійних фестивалях / конкурсах	+++	++	+
PR – статті в Інтернеті	+++	++	+
PR – статті в професійних друкованих виданнях	+++	++	+
Участь в професійних, дискусійних клубах, громадських організаціях	++	+	±
Подарунки та вітання клієнтам	++	+	+
Директ-маркетингові заходи	+	++	+++
Реклама в Інтернеті (банери, контекстна реклама, каталоги та ін.)	+	+	++
Спонсорство	+	±	-
Реклама в професійних (рекламних та маркетингових) друкованих виданнях	+	±	-
Реклама в ділових друкованих виданнях	-	±	+
Участь у профільних та непрофільних виставках	-	±	+

Примітка. Позначка «+++» означає дуже часте використання заходу, «++» - часте використання, «+» - помірне використання, «±» - епізодичне використання, «-» - не використовується.

На нашу думку, рекламна підтримка діяльності ПРГ має здійснюватися менш активно для великих агентств та дуже активно для малих – особливо в ділових друкованих ЗМІ, читацька аудиторія яких є менеджери та керівники підприємств-рекламодавців, оскільки вони потребують охоплення та залучення значної кількості клієнтів зі сфери малого та середнього бізнесу.

Прямий маркетинг є домінуючим за витратами фінансів та часу елементом системи маркетингових комунікацій малих ПРГ. З цією метою їм слід купувати або формувати власними силами бази даних потенційних клієнтів-рекламодавців, з менеджерами яких шляхом телемаркетингу, особистого продажу або прямих поштових розсилок встановлювати прямі контакти.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для залучення потенційних та утримання існуючих клієнтів ПРГ слід постійно перебувати в інформаційному потоці, який існує навколо рекламної галузі, генерувати цікаві рекламні та PR-повідомлення для розміщення їх в електронних та друкованих ЗМІ. Репутаційний потенціал ПРГ значною мірою формується інтегрованими маркетинговими комунікаціями, які воно застосовує.

На основі теоретичного узагальнення емпіричного досвіду застосування інтегрованих маркетингових комунікацій різними ПРГ та з урахуванням результатів опитування представників цих підприємств щодо потенційної результативності маркетингових комунікаційних заходів запропоновано методичні засади їх застосування, в основу яких покладено модель селекції цих заходів для різного типу підприємств. Запропоновані засади дозволять забезпечити диференційований підхід до прийняття підприємствами рекламної галузі управлінських рішень у сфері маркетингу.

Бібліографічний список

1. Батра Р. Рекламный менеджмент / Батра Р., Майерс Д. Д., Аакер Д. А. ; [пер. с англ.]. – [5-е изд.]. – М. : СПб. : Питер, 2005. – 784 с.
2. Веселов С. В. Маркетинг в рекламе : учеб. [для студентов вузов] : кн. в 3-х ч. Ч. II. Комплекс маркетинга в рекламной деятельности / С. В. Веселов. – М. : Междунар. ин-т рекламы, 2003. – 376 с.
3. Всеукраинская рекламная коалиция : [офиц. сайт] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://adcoalition.org.ua>. – Загл. с экрана.
4. Джоунс Дж. Ф. Рекламный бизнес: деятельность рекламных агентств, создание рекламы, медиа-планирование, интегрированные коммуникации / Дж. Ф. Джоунс. – М. : Вильямс, 2005. – 784 с.
5. Лейн У. Р. Реклама / У. Р. Лейн, Дж. К. Рассел. – СПб. : Питер, 2004. – 537 с.
6. Мельникович О. М. Рекламный бизнес: менеджмент маркетингу : [монография] / О. М. Мельникович. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 358 с.
7. Павленко А. Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія та практика / Павленко А. Ф., Войчак А. В., Примак Т. О. – К. : КНЕУ, 2005. – 408 с.
8. Ромат Е. В. Реклама в системе маркетинга / Е. В. Ромат. – К. : Студцентр, 2008. – 608 с.
9. Семенов Б. Д. Рекламный менеджмент : [учеб. пособие] / Б. Д. Семенов. – [2-е изд.] – М. : Маркетинг, 2001. – 272 с.
10. Эффективное управление рекламным бизнесом / [Лысенко Ю. Г. и др. ; под ред. Ю. Г. Лысенко]. – Донецк : ДонНУ, 2003. – 228 с.

Анотація

В статті розглядається емпіричний досвід просування рекламних продуктів підприємствами рекламної галузі України. На основі результатів опитування представників агентств щодо їх ставлення до застосування інтегрованих маркетингових комунікацій розроблено методичні засади їх застосування, що дозволить агентствам обирати найефективніші для їх ринкової діяльності маркетингові комунікаційні інструменти.

Ключові слова: підприємства рекламної галузі, інтегровані маркетингові комунікації, просування рекламних продуктів.

Аннотация

В статье рассматривается эмпирический опыт продвижения рекламных продуктов предприятиями рекламной отрасли Украины. На основе результатов опроса представителей агентств об их отношении к использованию интегрированных маркетинговых коммуникаций разработаны методические основы их использования, что позволит агентствам выбирать наиболее эффективные маркетинговые коммуникационные инструменты для их рыночной деятельности.

Ключевые слова: предприятия рекламной отрасли, интегрированные маркетинговые коммуникации, продвижение рекламных продуктов.

Annotation

In article an empirical experience of promotion of advertising products by advertising enterprises of Ukraine are considered. Based on survey of agencies about their attitudes towards the use of integrated marketing communications developed methodical basis which will allow agencies to choose the most effective marketing communications for their market activity.

Key words: enterprises of advertising branch, integrated marketing communications, promotion of advertising products.

УДК 334.732:631.115.8(477.83)

**Свиноус І.В.,
д.е.н., доц., завідувач кафедри
бухгалтерського обліку та аудиту,
Білоцерківський національний аграрний університет**

СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ ЗВ'ЯЗКІВ В ТВАРИННИЦЬКІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Нині в основу діяльності товаровиробників закладені нові методи господарювання, які ґрунтуються на ринкових відносинах, тому питання інтеграції та кооперації набувають нового змісту і мають велике значення для стабілізації та підвищення ефективності агропромислового виробництва.

Як доводять реалії й досвід провідних країн світу, на сучасному етапі, на відміну від початкових ринкових реформ, які орієнтовані на створення дрібнотоварного виробництва, основна увага приділяється розвитку великих сільськогосподарських підприємств шляхом удосконалення форм їх виробничої й економічної кооперації з підприємствами, що переробляють сировину. Удосконалення економічних взаємовідносин досягається за вертикальної системи кооперації, в якій учасники виробництва, переробки, використання й реалізації продукції м'ясного скотарства об'єднані в одній організаційно-управлінській і економічній системі, яка орієнтована на максимальну ефективність.

У таких кооперативних об'єднаннях, окрім спільного використання високопродуктивної техніки, створюється можливість раціональної організації та управління виробництвом, заборона подвійного оподаткування на вироблену продукцію, здійснення взаємного кредитування на основі лізингових відносин, спрощення взаєморозрахунків. Перевагою таких інтегрованих систем є контроль безпосередніми учасниками за всіма фінансовими й матеріальними ресурсами, що виключає нецільове використання засобів і скорочує втрати. Ефективна інвестиційна політика дозволяє за рахунок централізації фінансових ресурсів усунути найбільше «вузькі» місця у процесі виробництва, переробки й реалізації продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у становлення та розвиток кооперації в Україні зробили українські вчені минулого, передусім: М. Туган-Барановський, А. Жук, К. Коберський, Б. Мартос, К. Паньківський, С. Подолинський, Є. Храпливий, та сучасні вчені: О. Крисальний, М. Малік, В. Зіновчук, Г. Черевко, Ф. Горбонос, В. Гончаренко, Л. Молдаван та ін. Ними розроблено теоретичні засади і досліджено значний фактичний матеріал, на основі чого зроблено відповідні висновки і обґрунтовано низку рекомендацій щодо розвитку кооперації. Але залишаються невирішеними питання формування та функціонування кооперативних зв'язків в галузі тваринництва.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану функціонування кооперативних зв'язків в тваринницькій галузі України та визначення перспектив їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. При відродженні вітчизняного тваринництва велике значення відводиться сільськогосподарській кооперації. Низька популярність усіх форм кооперації на селі зумовлена, по-перше, відсутністю початкового капіталу у потенційних співвласників таких підприємств, по-друге, відсутністю спеціальних знань, необхідних для організації та ведення такої справи, по-третє, дискредитація будь-якої ідеї спільної власності сумним досвідом радянських колгоспів.

Відомо, що радянський «кооператив горизонтального типу» у кожному разі зумовлював прояв негативних чинників, з одного боку, селянин втрачав відносну волю дрібного господаря, а з іншого – так і не одержував восьмигодинного робочого дня, твердої зарплати або пенсії по старості, тобто всього того, що надається промисловим робітникам [1, с. 231]. Як не парадоксально, відбувався процес перетворення селянина з характерними для рисами сільського робітника із втратою мотивації до вирощування сільськогосподарської продукції колективному господарстві, оскільки, на його думку, це було нічийне. Разом із тим, концентрувалися реальні ресурси, насамперед, які надходили із колишніх колективних господарств, власна праця, в тому числі родичів на кооперативних неформальних засадах на вирощування сільськогосподарської продукції у власному господарстві, яке на найближчу перспективу залишатиметься основним джерелом надходження продуктів харчування і частково грошових коштів.

Так, у 30-і роки ХХ ст. чинили опір об'єднанню їхніх земель, майна, хоча за даними М. А. Безніна та Т. М. Дімоні в господарствах було сконцентровано найбільше основних засобів усього сільського господарства колишнього СРСР. Так, у 1928 р. – 98%, 1931 р. – 79% [2, с. 123]. Основна причина – це втрата економічної самостійності, а найголовніше – втрата власності на землю. Як вказував М. Д. Кондратьєв: «Селянин відноситься до наділу як до джерела життєво необхідних засобів, володіння яким передбачалося вже самим чинником народження і приналежністю до певної локальної спільності... землеробів. Цей природний за своїм походженням вид привласнення землі і соціальна

основа отримання певної частки в загальному володінні колективу визначалися традицією і звичаєвим правом. Це право на оброблювану ділянку і плоди з нього, а точніше сказати, на працю, вкладену в землю, а не просто на територію із фіксованими межами ...» [3, с. 189].

Дослідженням встановлено, що більшість селян у нинішніх умовах поділяє переконання у необхідності створення сільськогосподарських кооперативних утворень. Так, готовність вступити до кооперативу з переробки продукції ОСГ частіше демонструють респонденти із середнім рівнем доходів. Представники груп із низьким рівнем доходів і порівняно більш заможніших груп рідше заявляють про свою готовність вступити до нього.

Те, що працівники сільськогосподарських підприємств підтримують ідею власної переробки активніше селян в середньому, не дивно: вони частіше є власниками товарних ОСГ. У середньому у власних ОСГ продукцію виробляють не тільки для власного споживання, а й «частково на продаж» 35% працівників сільськогосподарських підприємств і 24% селян в цілому. Водночас, дві третини опитаних селян не обговорювали можливість створення кооперативу по переробці продукції своїх господарств у колі знайомих, сусідів, родичів, тобто сформувати кооператив на базі сільської общини.

За результатами анкетування встановлено, що обговорювали ідею створення кооперативів незначна кількість: близько однієї п'ятої частини всіх опитаних. Але ця частка є достатньою для того, щоб могла виникнути критична маса учасників нового кооперативного руху. Під час опитування селян Київської області, лише 1% респондентів зазначили, що вони є членами кооперативів. Допускають для себе можливість членства в подібному кооперативі приблизно третина учасників опитування, а серед сільськогосподарських працівників – близько половини. Виключають для себе таку можливість теж третина опитаних селян, а серед сільськогосподарських працівників – тільки чверть (табл. 1).

Таблиця 1

Ставлення до ідеї створення кооперативів із переробки залежно від роду занять, % від груп*

Показники	Усі жителі села	Вид заняття			
		Працює в сільськогосподарському підприємстві	Працює не в сільськогосподарському підприємстві	Пенсіонери	Непрацюючі
Я вже член такого кооперативу	1	2	1	1	1
Припускаю	35	49	39	14	42
Виключаю	35	24	35	55	21
Складно відповісти	29	25	25	30	36

Джерело : на основі власних спостережень.

Очевидно, що створення кооперативу і членство в ньому залежать від безлічі обставин. Тривалість від обговорень, розмов про необхідність власних підприємств з переробки сільськогосподарської продукції до конкретних дій велика: переробне підприємство – досить складний і дорогий об'єкт. Але важливо, що ідея таких кооперативів не відкидається і той факт, що приблизно половина працездатного сільського населення допускає думку про вступ до кооперативу з переробки продукції ОСГ, свідчить про перспективність ідеї. Необхідно зазначити, що готовність вступити до такого кооперативу частіше демонструють респонденти із середнім рівнем соціальних ресурсів: ненайзаможніші, що мають середню загальну або середню спеціальну освіту; молодь та представники середньої вікової групи; працівники сільськогосподарських підприємств, безробітні. Представники груп із низьким рівнем доходів (літні селяни, які мали середню освіту) і порівняно більш заможніших груп (що мають вищу освіту, порівняно високі доходи) рідше заявляють про свою готовність вступити до такого кооперативу. Перші відмовляються від гіпотетичного вступу до нього, ймовірно, зі страху перед новою справою і через відсутність товарного виробництва в ОСГ, інші – ймовірно, через те, що вони і без кооперативу можуть вирішувати проблеми переробки і збуту продукції.

Встановлено, що ті, хто допускає для себе можливість вступу до кооперативу, який би займався переробкою продукції їхніх господарств, найчастіше говорили, що вони могли б реалізувати надлишки (8%). Привертає людей і те, що кооператив зможе надати робоче місце, стабільний заробіток (7%). Важливим аргументом багатьом здається і те, що в кооперативі, можливо, закупівельні ціни будуть вищі, ніж у посередників (5%). Згадується також, що при наявності кооперативу не потрібно буде нікуди їздити, що колективом легше вирішувати проблеми, знайомі люди не обдурять (7%).

Ті, хто виключає для себе можливість вступу до такого кооперативу, посилаються на вік і здоров'я (13%); 5% - не тримають особистого селянського господарства. Деякі бачать в ідеї створення таких кооперативів шахрайство (1%). Іншим кооператив не потрібен, тому що вони вже навчилися самостійно вирішувати проблеми переробки і збуту (1%). Є й ті, хто впевнений, що всю сільськогосподарську продукцію має купувати держава; що тільки державні переробні підприємства будуть призначати справедливую ціну (1%).

Припускають, що самостійно візьмуться за організацію кооперативу по переробці продукції особистих селянських і фермерських господарств 11% сільських жителів (серед сільськогосподарських працівників – 16%). Це в три рази менше, ніж частка тих, які заявили, що за певних умов вони вступили б у такий кооператив, якби хтось взяв на себе ініціативу з його створення. Але й 11% – це немало, якщо враховувати, що йдеться про ініціаторську, лідерську позиції. Частіше, ніж в середньому, готові взяти на себе таку ініціативу чоловіки (15%); представники середньої вікової групи (36-54 роки) – 16%; селяни, які мають середню спеціальну або вищу освіту (по 15%). Ймовірно, ці люди вже знайомі з тим, як у селах організуються якісь найпростіші (типу цехів засолювання або олійні) або більш складні переробні підприємства, і тому їм ця справа є нескладною, якщо є гроші для початку такої роботи.

Серед учасників опитування виявилися люди, які висловили готовність взятися за організацію кооперативу по переробці продукції особистих селянських і фермерських господарств; вони обговорювали можливості переробних кооперативних підприємств і труднощі їх роботи. Селяни говорили, якщо такі кооперативні підприємства будуть розвиватися, між ними можливе розділення праці – створення ланцюгів кооперативних підприємств, які пов'язані між собою виробничим циклом: постачання – виробництво – переробка – збут. Нині в середовищі сільських домогосподарств не сформувалися умови для виробничого кооперування. У більшості сільських домогосподарств наявний ресурсний потенціал, який дозволяє здійснювати виробництво сільськогосподарської продукції лише для покриття потреб у продуктах харчування і частково грошових коштах. Як свідчать дані вибіркового обстеження сільських домогосподарств, лише домогосподарства з площею землі понад 1,01 га і більше, мають у користуванні земельну площу для здійснення товарного виробництва. Проте, їх кількість незначна і становить 21,3 % від загальної кількості сільських домогосподарств при середній площі земельної ділянки 3,9 га, але у них сконцентровано до 70,6% земельних угідь, які знаходяться у власності сільських домогосподарств.

Окрім того, залежно від регіонів частка таких сільських домогосподарств коливається від 6,6% у Київській області до 37,6% у Тернопільській. При цьому середній розмір площі землекористування у 2008 р. у цієї категорії сільських домогосподарств коливався від 1,81 до 17,94 га. Більшість високотоварних особистих селянських господарств орендують земельні ділянки в інших домогосподарств. Так, частка земельних паїв та орендованих земельних ділянок у загальній площі домогосподарства коливається залежно від регіонів від 13,6 до 88,8%. Саме ця категорія має найбільшу питому вагу домогосподарств, у наявності технічні засоби – 25,2% від загальної кількості таких. Як свідчать результати опитування господарів сільських домогосподарств, майже всі вони негативно ставляться до об'єднання з іншими домогосподарствами у виробничий кооператив, оскільки це призведе до формування бюрократичного апарату управління та недоцільних витрат на його утримання. Проте, найголовніше – втрачається в розумінні селянина поняття «власності». Власник високотоварного особистого селянського господарства бере на себе повністю ризики виробництва і реалізації вирощеної в особистому селянському господарстві сільськогосподарської продукції та щодо інвестування грошових коштів у своє виробництво. В умовах зняття мораторію на продаж земельних ділянок він може розширити площу землекористування до потрібних йому розмірів. Нині для більшості особистих селянських господарств існує не проблема виробництва, що вимагає концентрації людських і матеріальних ресурсів, а проблема збуту. Саме це може вирішити вертикальна кооперація, через створення переробних підприємств, закладів торгівлі, систем оптових і роздрібних продовольчих ринків, кредитних спілок на кооперативних засадах.

Як відзначає Теодор Шанін у праці «Кооперація і колективізація»: «Стихийний розвиток селянських господарств в умовах ринкової економіки веде, скоріше, до суспільного поділу праці «по вертикалі», тобто до спеціалізації. У рамках програми вертикальної кооперації повинна одержати визнання й підтримку загальна тенденція до суспільного поділу праці й спеціалізації, але при цьому нові види послуг потрібно передати в руки кооперативних організацій, які стануть керуватися винятково інтересами своїх членів. Такі кооперативи будуть сприяти підйому сільського господарства й у той же час не допустять експлуатації селян як капіталістами, так і державною бюрократією.

Крім того, вертикальна кооперація покликана забезпечити більш гнучке вирішення проблеми оптимізації розміру господарств («теорія диференційованих оптимумів»). Різні галузі сільськогосподарського виробництва можна розділити на різні категорії: ті, де оптимальне залучення працездатного населення декількох сіл (в іншому випадку – одного села), і такі галузі, з розвитком яких найкраще впораються окремі сімейні господарства. Подібна кооперація, а саме комбінація великих і дрібних господарських форм, гарантує вихід на оптимальні рівні виробництва, що принесе максимальну користь як її членам, так і народному господарству в цілому. Якщо події будуть розвиватися відомим і прийнятним для селян чином, обіцяючи очевидні й прямі вигоди, то можна не сумніватися, що запропоновані перетворення знайдуть підтримку на селі» [1, с. 345].

Неможливість для багатьох продати або переробити продукцію своїх господарств – одна із актуальних проблем на селі. Сільськогосподарські товаровиробники розуміють, що для створення кооперативів головне – ініціатива самих селян. Але учасники опитування розуміють, що більшість

селян, навіть об'єднавшись, не зможуть вирішити всі пов'язані з організацією переробних підприємств проблеми. Без державної підтримки, переконані учасники опитування, такі підприємства не створити: потрібні проекти, капіталовкладення на введення в дію переробних потужностей, інфраструктура технічної та економічної підтримки.

Проблема створення кооперативних переробних підприємств і сховищ виробленої сільськогосподарської продукції (холодильників, елеваторів) – не лише у відсутності грошей і проектних розробок (хоча саме про це найчастіше говорять селяни), а й у тому, що ідея кооперації залишається скомпрометованою минулим і нинішнім досвідом спілкування із скупниками сільськогосподарської продукції. Останні часто працюють під вивіскою споживчих кооперативів, але діють як неорганізовані перекупники. Товаровиробники не можуть утримувати сільськогосподарських тварин (відсутність приміщень, потреба в оборотних коштах), що призводить до реалізації за заниженими цінами.

Кооперативи за підтримки фахівців могли б акумулювати ресурси і, якщо не конкурувати з великими агропромисловими утвореннями, то хоча б отримати свою нішу у виробництві та реалізації сільськогосподарської продукції. Проблема створення кооперативних переробних підприємств – не тільки у відсутності грошових коштів і проектних розробок (хоча саме про це найчастіше говорять селяни), а й у тому, що ідея кооперації скомпрометована минулим і нинішнім досвідом спілкування зі скупниками сільгосппродукції.

Як свідчить практичний досвід функціонування кооперативів, найбільш ефективним є кооперативні об'єднання дрібних виробників у галузі скотарства. «Скотарство завжди представляло сильну сторону великих господарств», – як зазначає Чупров. «Одна з важливих переваг великого землеробства полягає в можливості приєднання до нього виробництв, що переробляють його продукти», – продовжує викривальний марксистську помилку кадетський професор. Щоб мати «вигоди великого землеробства», дрібний землероб організовує кооперативне масловиробництво, сироваріння й т. д. [4, с. 239].

Дослідженням встановлено, що у провідних країнах світу набула широкого розвитку кооперативи. Так, сільськогосподарські кооперативи в м'ясній галузі Франції об'єднані в Національну Федерацію Худоби і М'яса (FNCBV), куди входить 370 кооперативів, що об'єднують 130 000 фермерів [5, с. 23].

Зазначимо, що м'ясні кооперативи займають 36% національного виробництва яловичини, 23% баранини і 50% виробництва свинини. Територіальний розподіл кооперативної м'ясної промисловості є нерівномірним. Переважна частина кооперативного виробництва і переробки м'яса розміщена у двох регіонах Заходу – Бретань і Землі Луари. Так, Бретань концентрує більше половини всіх зайнятих у кооперативній м'ясній промисловості (3,5 тис. чоловік із 7 тис. зайнятих у галузі).

У Франції у виробництві м'яса ВРХ зайнято близько 260 тис. господарств, із них 150 тис. господарств спеціалізуються на вирощуванні ВРХ м'ясного напрямку. Загальне поголів'я м'ясної ВРХ складає близько 20 млн голів. Франція є найбільшим виробником яловичини в ЄС (24,5% всього виробництва ЄС) [6].

На відміну від зернової і молочної галузей, галузь скотарства та свинарства відрізняється набагато меншою одноманітністю своєї вертикальної організації. Вертикальна інтеграція і утворення крупних переробних підприємств у країні розпочато набагато пізніше, ніж у молочному виробництві. М'ясний сектор тривалий час був одним із найконсервативніших і традиційних секторів у сільському господарстві Франції, із пануванням архаїчних ринкових відносин: велика кількість перекупників і посередників, що скуповують у фермерів худобу, велика розпиленість і дрібні розміри переробних підприємств (перш за все боєнь), традиційні ринки худоби. Дотепер близько чверті всієї худоби реалізується на спеціальних ринках, які поширені в районах традиційного скотарства (Лімузен, Шароле). У забої худоби досі велике значення мають муніципальні бійні (210 муніципальних боєнь забезпечують 35% забою худоби) [7, с. 55].

Недостатня структурна організація м'ясного сектора перешкоджає розвитку контролю над якістю усередині галузі, який передбачає дослідження походження продукту аж до ферми, на якій були вирощені тварини. Об'єднання виробників і м'ясні кооперативи можуть слугувати засобом поліпшення структурної організації галузі. Кооперативи вкладають засоби у будівництво крупних боєнь (дрібні бійні відрізняються дуже низькою рентабельністю), а також в переробку м'яса і його збут під особливими торговими марками.

Особливістю м'ясного сектора є наявність в ньому такої специфічної форми кооперації як об'єднання виробників. Вони почали створюватися з 1962 р. з метою організації ефективного збуту худоби і позбавлення влади численних перекупників. Нині в секторі м'ясної ВРХ діє 83 об'єднання виробників. До них входять 75 000 фермерів і зайнято близько 1,5 тис. найманих робітників. Ці об'єднання відповідають за реалізацію 33% биків і 52% телят [8, с. 56].

Зазначено, що об'єднання виробників збувають вирощених тварин на приватні, або кооперативні бійні. Так, 27 кооперативних підприємств по забою худоби і переробці м'яса відповідають за 43% національного виробництва м'яса і забезпечують зайнятість 18 000 найманих робітників. На м'ясні кооперативи припадає 36% забою ВРХ і 34% експорту яловичини.

Нині об'єднання виробників виконують багато функцій, по суті, забезпечуючи тваринницькі господарства всім необхідним для їх ефективної роботи, зокрема: транспортування і реалізацію свиней; технічні консультації; курси підвищення кваліфікації; ветеринарне обслуговування; генетичні

дослідження і племінна справа; будівництво виробничих споруд; кредит для розширення виробництва.

Доречно зауважити ту обставину, що основоположники кооперативного руху в Росії звертали особливу увагу на розвиток виробничої кооперації в сільському господарстві. «Велика земельна революція повинна бути обговорена і оцінена з двох різних точок зору – з точки зору соціальної справедливості і з точки зору розвитку продуктивних сил. Знищення великого сільськогосподарського виробництва створює небезпеку зниження продуктивності сільського господарства. Місце великого капіталістичного виробництва могло б зайняти велике кооперативне сільськогосподарське виробництво. Це було б найбільш бажаним розв'язанням сільськогосподарської кризи» [3, с. 211]. М. Д. Кондратьєв, застерігаючи від значного подрібнення господарства, вважав, що опорою розвитку села повинні стати міцні селянські господарства.

Інша гостра проблема – як залучити сільських жителів в обслуговуючі кооперативи. При вступі в кооперативне об'єднання власник земельного чи майнового паю повинен сплатити податок з доходів фізичних осіб, згідно з чинним законодавством він становить 15%. Ставши членом кооперативу, людина платить за послуги, які йому надає ця організація, а кооператив – податок на прибуток. Відповідно до прийнятого Верховною Радою Податкового кодексу, сільськогосподарські кооперативи будуть обкладатися податками як юридичні особи.

Висновки з проведеного дослідження. У багатьох країнах кооперативи стають ключовими гравцями ринку і мають власні переробні потужності. Країни-члени ЄС, Сполучені Штати Америки, Канада та інші давно вирішили проблему збуту продукції, виробленої у фермерських господарствах. На умовах кооперації була створена повноцінна постачальницька, заготівельно-збутова мережа, налагоджені взаємовигідні відносини з харчовою та переробною промисловістю, торгівлею. Значного прогресу в діяльності обслуговуючих кооперативів уже досягли Білорусь і Росія.

Вважаємо, що основними постачальниками тваринницької продукції традиційно повинні залишатися високотоварні механізовані ферми сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання, слід підкреслити, що перетворення дрібних присадибних господарств споживчого типу в кооперативні формування товарних ОСГ, включених за допомогою інтеграційних зв'язків у виробничу систему високотоварних господарств, сприятиме збільшенню виробництва і ступеня товарності тваринницької продукції господарств населення.

Бібліографічний список

1. Шанин Т. Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире / Т. Шанин. – М. : Прогресс-Академия, 1992. – 428 с.
2. Безнин М. А. Капитализация в российской деревне в 1930-1980-х гг. / М. А. Безнин, Т. М. Димони. – М. : ЛИБРОКОМ, 2009. – 178 с.
3. Кондратьев Н. Д. К вопросу об особенностях русловий развития сельского хозяйства СССР и их значение. Служебная записка от 8 октября 1927 г. / Н. Д. Кондратьев // Известия ЦК КПСС. – 1989. – № 3. – С. 187-214.
4. Чупров А. И. Мелкое земледелие и его основные нужды / А. И. Чупров. – Берлин : «Слово», 1921. – 430 с.
5. Farmer Cooperative Statistics 2005. RBS Service Report 46. - Washington, D.C. : USDA, 2004. – 124 pp.
6. Assouline, G., 2006: National Status Quo Report – France. Workpackage 3 of the EU project SSPE-CT-2005_006541, COFAMI
7. Гриценко М. П. Сільськогосподарська кооперація: проблеми, шляхи розв'язання / М. П. Гриценко, М. Й. Малік, В. А. Пулім // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 51-58.
8. Свиноус І. В. Кооперування особистих селянських господарств як засіб виживання в ринкових умовах / І. В. Свиноус // Інноваційна економіка. – 2006. – № 2. – С. 53-57.

Анотація

Розглядаються основні підходи до розвитку кооперативних відносин в тваринництві України. Особлива увага приділяється досвіду розвитку тваринницьких кооперативів у Франції.

Ключові слова: тваринництво, вертикальна кооперація, горизонтальна кооперація.

Аннотация

Рассматриваются основные подходы к развитию кооперативных отношений в животноводстве Украины. Особое внимание уделяется опыту развитию животноводческих кооперативов во Франции.

Ключевые слова: животноводство, вертикальная кооперация, горизонтальная кооперация.

Annotation

The main approaches to the development of cooperative relations in animal Ukraine. Particular attention is paid to the experience development of livestock cooperatives in France.

Key words: animal, vertical cooperation, horizontal cooperation.

Козак Л.В.,
к.е.н., доцент,
декан економічного факультету,
Національний університет «Острозька академія»

ОЦІНКА ПОТРЕБ СПОЖИВАЧІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІЮВАННЯ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Постановка проблеми. За останнє століття сформувалась плюралістична система цінностей, згідно якої суспільство визнає та поважає різноманіття смаків та переваг споживачів та індивідуальну свободу їх вибору. Маркетологи цей принцип назвали пріоритетом споживача, який «завжди правий» і здатний приймати рішення щодо корисності блага. Звідси – основним завданням маркетингу є правильне визначення потреб споживачів та їх задоволення, іншими словами визначення споживчої цінності та організація її виробництва. Окреслені маркетингові завдання, на нашу думку, є визначальними, а інші – похідними. Необхідність їх успішної реалізації будь-яким підприємством не викликає дискусій ні в наукових, ні в практичних колах маркетологів. Проте, дискусійними залишаються погляди щодо трактування ключових понять, які є методологічною основою формування стратегічних та операційних маркетингових програм, наприклад, таких як потреби, споживча цінність, товар тощо. Саме тому вважаємо дослідження сучасних теоретико-методологічних підходів трактування сутності потреб споживачів та визначення їх впливу на формування ефективних стратегій позиціонування товарів та послуг актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи щодо трактування сутності потреб споживачів та мотивів їх поведінки досить широко висвітлені у працях відомих зарубіжних, а також вітчизняних вчених, таких як: Блекуелл Р., Джеймс У., Енджел Дж., Маслоу А., Мініард П., Келлер К., Котлер Ф., Ламбен Ж.-Ж., Старостіна А., Толмен Е., Уотсон Дж., Халл К., Фрейд З., Шершньова З., Юнг К. та ін. Їх зусиллями створений міцний теоретико-методологічний фундамент дослідження означеної проблематики, вирішено багато її методичних та прикладних аспектів. Проте, різнобічність поглядів щодо означеної дефініції обумовлює потребу її додаткового вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка теоретико-методологічних підходів трактування сутності потреб споживачів та визначення їх впливу на формування ефективних стратегій позиціонування товарів та послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивченню потреб людей та особливостей їх поведінки, в тому числі й споживчої, присвячені праці вчених з різноманітних галузей поведінкових наук: філософії, психології, економічної теорії, соціології, антропології тощо. В перших філософських школах, що досліджували означену проблематику, склалось тлумачення природи мотивації людини як своєрідного прагнення до підтримання рівноваги між задоволенням та незадоволенням. Зокрема, Б. Спіноза вважав, що усвідомлення прихованих збудників власної поведінки та підпорядкування їх волі є один із основних психологічних механізмів етичної поведінки людини в суспільстві, що приносить їй задоволення. Англійський філософ-матеріаліст Т. Гоббс вважав, що основними потребами людини є прагнення до самозбереження та власної цілісності, розглядав їх як тілесно локалізовані чуттєві прагнення смислу життя. У XV–XVII ст., тобто в період виникнення та поширення ідей гедонізму, в середовищі філософів почали превалювати погляди, згідно з якими задоволення, насолода вважалися найвищим благом і метою життя, а відтак, первинними та природними потребами людей [2, с. 10-19]. Безперечно, ці ідеї є методологічним підґрунтям основного маркетингового принципу провадження бізнесу, а саме необхідності задоволення потреб споживачів найефективнішим способом.

Із виділенням психології, як самостійної науки вивчення психологічної природи явищ, життя людини активізується, в тому числі розробляється низка теорій потреб та мотиваційної поведінки особистості. Починають складатися різні напрями та школи тлумачення сутності означеної проблематики: інтроспективна психологія (У. Джеймс), біхевіоризм (Дж. Уотсон, Е. Толмен, К. Халл та ін.), гештальтпсихологія (К. Левін), психоаналіз (З. Фрейд, К. Юнг та ін.) тощо [2; 5; 6]. Серед психологічних теорій в цілому можна виділити декілька основних напрямів розуміння потреб як мотиваційного чинника поведінки людини. Прихильники школи біхевіоризму (необіхевіоризму) та психоаналізу при визначенні рушійних сил поведінки людини розвивають гомеостатичну модель функціонування психічного. Згідно з цією моделлю, особистість прагне до врівноваженого стану (до зниження напруження) між особистим «Я» (егоцентричному, не підкореному свідомості особистості) та суспільством. При цьому зосередженість на особистому «Я» розуміється як природне в людині, а тому пом'якшення цього постійного конфлікту у взаємодії з соціальним середовищем є первинна потреба та мета поведінки людини.

За поглядами представників іншого напрямку (неофрейдизм, екзистенціальна психологія) безперервне становлення, розвиток та вдосконалення особистості є основою спонукальних причин її

поведінки. На відміну від теорій гомеостазу, тут обґрунтовується теза про те, що характерною рисою поведінки особистості є пошук постійного напруження морально-етичного або ціннісного характеру, тобто мотиваційна поведінка людини є динамічною змінною та має висхідний характер. За А. Маслоу, люди відчують задоволення перебуваючи у постійному збудженні, боротьба за володіння об'єктом їм приносить більше задоволення, ніж досягнення цілі. Задовольнивши нижчі потреби, вони ставлять перед собою цілі вищого порядку – самоствердження, прагнення до розвитку та подолання самих себе [5, с. 53-55]. Таким чином, особливістю психологічної природи особистості є те, що вона постійно відчуває потребу в потребах, які підлягають лише частковому задоволенню на короткий період.

Така базова мотивація (поряд з не менш очевидною щодо зняття напруги) свідчить про суперечливу природу людських потреб. Певною мірою дану суперечливість пояснює теорія оптимальної активації Е. Даффі та Д. Хебба, згідно з якою рівень активації людини дуже впливає на її відчуття благополуччя або дискомфорту і, відповідно, послідовно визначає поведінку конкретної особистості. Надлишкова стимуляція провокує напругу, стурбованість, нервозність, тривогу, страх, навіть паніку, а з іншого боку, занадто слабка або її відсутність – привносять нудьгу, незадоволення та обумовлюють бажання більшої стимуляції. Отже, мотиваційним чинником поведінки індивіда (споживача) є зменшення напруги шляхом задоволення як тілесних, так і духовних потреб, що знижує рівень активації та приносить відчуття благополуччя. Окрім того, теорія пояснює «битву з нудьгою», що вимагає стимуляції на підвищення дуже низького рівня активації. Для економістів теорія є цінною, оскільки пояснює підвищення споживчої активації в розвинуті суспільстві. Високий рівень благополуччя значною мірою усуває дискомфорт, обумовлений напругою незадоволених потреб, але робить пошук новизни і змін в житті, тобто стимуляцію активації, ще більш важливим.

Когнітивні теорії мотивації базуються на твердженні про те, що людина завжди перебуває у стані «когнітивного вибору», отже, звертається до задоволення тієї чи іншої потреби в залежності від ситуації, що виникає. Зокрема, автор теорії когнітивного дисонансу Л. Фестінгер вважає, що людина має відносно сталий досвід реагування, взаємодії або протистояння явищам навколишнього середовища. «Нова інформація», яка виступає збудником активності даного індивіда, може викликати в нього «згоду» або «незгоду», що з емоційної та активаційної точки зору визначає процес пізнання як такий. У випадку «незгоди» виникає «когнітивний дисонанс», який спонукає людину до його подолання. Вихід з такого стану може здійснюватись індивідом двома шляхами: або через зміну, переоцінку «вихідної інформації», або через зміну власної поведінки. В будь-якому випадку когнітивний дисонанс має бути усунений. Для маркетологів когнітивні теорії мотивації дають можливість не тільки пояснити механізм виникнення та активації певних мотивів поведінки споживачів, але й прогнозувати їх розвиток під впливом різноманітних збудників.

Окрім цього, серед найбільш поширених, з нашої точки зору, теорій, використовуваних економістами, можна назвати теорію біологічних спонук, теорію «опредметнених» потреб О. М. Леонтєва, теорію родових та набутих потреб Л. Еббота, типологію людських потреб Г. Меррея, реєстр цінностей М. Рокича, теорію споживчих цінностей Дж. Шета – В. Ньюмана – Б. Гросса тощо [5, с. 51-69]. Викладені підходи до визначення сутності мотивації людини та її потреб, а також ті, що залишилися поза нашою увагою, демонструють здобуток психологічної науки в дослідженні та обґрунтуванні природи цього явища. Із зазначених теорій ми можемо зробити висновок, що спонукальні сили, які змушують індивіда зробити економічну дію, в тому числі й купівлю, знаходяться поза предметом вивчення економіки. Саме тому економічна теорія ці питання не розглядає, а тому оціночні судження щодо потреб споживачів є переважно запозиченими з інших галузей знань.

Проте, низка вчених економістів також досліджувала означену проблематику [1; 4; 6; 7; 8]. Методологічною основою їх поглядів в цій сфері досліджень стала концепція «економічної людини» А. Сміта, згідно з якою головним мотивом поведінки людини є раціональний інтерес, потяг до максимальної економічної вигоди, природне бажання поліпшити свій добробут. В доробку економістів найбільш відомою є теорія абсолютних та набутих потреб Дж. Кейнса. Вчений запропонував чітку класифікацію потреб за критерієм їх біологічного, культурного та соціального походження. Він виділив два види потреб: початкові (абсолютні) потреби, що є природними або властивими людському організму, і набуті потреби, які є культурним та соціальним надбанням особистості, залежать від її досвіду, умов середовища, ступеня розвитку суспільства тощо. Згідно Дж. Кейнса, абсолютні потреби ми відчуваємо безвідносно до того, в якій ситуації опиняються інші люди, а відносні потреби – лише тоді, коли задоволення потреб прославляє нас або надає нам певний статус в суспільстві. Насичення абсолютних потреб можливо, а відносних – ні, оскільки, чим вищий загальний їх рівень, тим більше прагнення цей рівень перевищити. Саме тому, люди, чий рівень життя в абсолютному вимірі збільшився, схильні вважати, що їх стан погіршився, якщо ті, кого вони завжди вважали об'єктом порівняння, стали жити краще, ніж вони. Отже, ступінь задоволення залежить від дистанції між реальністю і рівнем очікувань, яка постійно змінюється. З цією тезою співзвучна позиція авторів моделі ЕБМ, які вважають, що потреба виникає тоді, «коли людина відчуває різницю між тим, що вона сприймає як ідеал та реальним станом речей» [1, с. 116].

В основу ієрархії «родових» потреб Ф. Котлера також покладено ідею, що всі людські потреби мають своє природне коріння. Означену дефініцію автор визначає як нестачу, тобто відчуття людиною незадоволення в чомусь, нестатку в чому-небудь (наприклад, в їжі, одязі, безпеці тощо). Нестачі є стабільною та стійкою категорією. Поняття потреби Ф. Котлер визначає як нестачу, що прийняла специфічну форму у відповідності з культурним рівнем і особистістю індивідуума, тобто фактично це бажання споживачів. Потреби – нестійка та мінлива категорія, яка постійно знаходиться під впливом суспільства, яке змінюється та розвивається. Потреби людей, підкріплені їх купівельною спроможністю є запитами, які формують попит на товари та послуги [6, с. 23].

Згідно розглянутих нами мотиваційних теорій, ми можемо зробити такі висновки, що загальним їх недоліком та слабкістю є неконкретне тлумачення означеної дефініції та різні погляди щодо класифікації людських потреб. Як слушно зауважує Ж.-Ж. Ламбен, «поняття потреби – термін, навкруг якого без кінця відбувається полеміка, так як він містить елементи суб'єктивного судження, засновані іноді на моралі або ідеології» [3, с. 59], що є несумісним з науковим підходом. Разом з тим, саме в змістовому перетині філософських та економічних концепцій, психологічних теорій висвітлюється достеменно сутність такого складного та багатогранного у своїх конкретних проявах феномена.

Більшість авторів наголошують, що потреба – це незадоволення людини в чомусь, яке обумовлюється особливостями конкретної особистості, її культурним рівнем розвитку, системою цінностей, морально-етичними або релігійними переконаннями тощо. Сутнісною характеристикою людських потреб є їх природне походження. На нашу думку, основними (абсолютними, базовими, природними) людськими потребами є продовження роду, підтримання життєдіяльності (виживання) та розвиток особистості. Проте, саме характерні ознаки (відмінності) особистості слугують основою формування системи індивідуальних переваг щодо способів подолання цього незадоволення і, як наслідок, споживчих смаків та вподобань. Це досить нестійка та мінлива категорія, оскільки обумовлюється психологічним або фізіологічним станом конкретного індивідуума на певний момент часу. Предметом вивчення маркетологів є способи задоволення цих базових потреб (способи подолання незадоволення), що власне є товаром.

Більшість фахівців в галузі стратегічного управління стверджують, що першим кроком щодо формування стратегічних напрямків розвитку підприємства є визначення «напрямків руху» споживачів, тобто особливостей їх поведінки у процесі задоволення власних потреб. Згідно з моделлю ЕКБ (модель купівельної поведінки), розробленою американськими професорами Дж. Енджелом, Д. Коллатом і Р. Блекуеллом (згодом модель була перейменована ЕБМ, щоб відобразити внесок у її розвиток Пола Мініарда), хід думок людей щодо вирішення їх проблем має таку послідовність: усвідомлення потреби – пошук інформації – перед закупівельна оцінка альтернатив – покупка – споживання – оцінка результатів споживання – звільнення від товару [1, с. 111]. Саме тому розуміння потреб споживачів та стереотипів їх сприйняття є ключовим чинником успішності стратегій позиціонування.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження ми можемо стверджувати, що серед вчених різноманітних галузей поведінкових наук (філософії, психології, економічної теорії, соціології, антропології тощо), які займалися вивченням потреб людей та особливостей їх поведінки, склались плюралістичні погляди щодо трактування означеної дефініції. Загальним недоліком та слабкістю досліджених підходів є неконкретне тлумачення означеної дефініції та різні погляди щодо класифікації людських потреб. Разом з тим, саме в змістовому перетині філософських та економічних концепцій, психологічних теорій висвітлюється достеменно сутність такого складного та багатогранного у своїх конкретних проявах феномена.

Сутнісною характеристикою людських потреб є їх природне походження. На думку автора, основними (абсолютними, базовими, природними) людськими потребами є продовження роду, підтримання життєдіяльності (виживання) та розвиток особистості. Система індивідуальних переваг щодо способів задоволення означених базових потреб слугує основою формування споживчих смаків та вподобань і, як наслідок, стратегій позиціонування товарів та послуг. Потреби споживачів як досить нестійка та мінлива категорія відіграють ключову роль щодо зміни концептуальних підходів у формуванні стратегічного набору підприємств, зокрема стратегій позиціонування.

Бібліографічний список

1. Блэкуэлл Р. Поведение потребителей / Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. ; [пер. с англ. Е. Колотвина, Л. Круглова-Морозова]. – [10 изд.]. – СПб. : Питер, 2007. - 944 с. : ил. (Серия «Классический зарубежный учебник»).
2. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2004. - 509 с. : ил. (Серия «Мастера психологии»).
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен; [пер. с франц. Лифляндчика Б. И., Дунаевского Р. Л., Бурьяна С. А.]. - СПб. : Наука, 1996. - 589 с.
4. Минетт С. B2B-маркетинг: разные подходы к разным типам клиентов. Полное руководство / С. Минетт ; [пер. с англ. Э. В. Кондуковой, О. Л. Пелявского]. – М. : Вильямс, 2004. - 208 с.

5. Мотивация поведения: биологические, когнитивные и социальные аспекты/ Р. Фрэнкин. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 651 с. : ил. (Серия «Мастера психологии»).
6. Основы маркетинга / [Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. ; пер. с англ. под ред. Н. В. Шульпиной]. – [2-е европ. изд.]. - М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 1998. – 1056 с.
7. Ульвик Э. Чего хотят потребители / Э. Ульвик ; [пер. с англ. под ред. С. Попкова]. - К. : Companion Group, 2007. – 224 с.
8. Шмигин И. Философия потребления / Изабель Шмигин ; [пер. с англ. О. В. Свинченко]. – Х. : Гуманитарный центр, 2009. – 304 с.

Анотація

У статті здійснено оцінку сучасних теоретико-методологічних підходів трактування сутності потреб споживачів та визначено їх вплив на формування ефективних стратегій позиціонування товарів та послуг. Запропоновано власний підхід автора щодо класифікації базових потреб, які слугують основою формування системи індивідуальних споживчих смаків та вподобань і, як наслідок, стратегічних пріоритетів підприємства.

Ключові слова: потреба, мотивація, купівельна поведінка споживачів, позиціонування товару.

Аннотация

В статье произведено оценку современных теоретико-методологических подходов трактовки сущности потребностей потребителей и определено их влияние на формирование эффективных стратегий позиционирования товаров и услуг. Автором предложен собственный подход к классификации базовых потребностей, которые служат основой формирования системы индивидуальных потребительских вкусов и предпочтений и, как следствие, стратегических приоритетов предприятия.

Ключевые слова: потребность, мотивация, покупательское поведение потребителей, позиционирование товара.

Annotation

The article has analyzed modern theoretical and methodological approaches to interpretation of consumer needs, determined their influence on the formation of effective positioning strategies of goods and services. The author gives his own approach to the classification of basic needs, which serve as the basis for the formation of individual consumer tastes and preferences and, consequently, the strategic priorities of the enterprise.

Key words: need, motivation, consumer purchasing behavior, positioning of good.

УДК 339.138:338.48

Заячківська Г.А.,
к.е.н., доцент, докторант,
Тернопільський національний економічний університет

МЕХАНІЗМ ПОГОДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Постановка проблеми. Функціонування господарського механізму в умовах ринку передбачає погодження та реалізацію економічних інтересів суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг з метою вирішення існуючих протиріч. Для того, щоб інтереси виробників, продавців, споживачів і держави погоджувались та реалізовувались, необхідним є їх розуміння і врахування при розробці стратегії виробників туристичних продуктів та послуг, а також погодження з інтересами конкурентів. В умовах мінливості ринкового середовища процес погодження інтересів є складним і потребує значної кількості ринкової інформації. Оскільки маркетинг опирається на науково обґрунтовану систему збору ринкової інформації, то він є найбільш ефективною формою погодження економічних інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні положення щодо реалізації економічних інтересів суб'єктів ринку розкрито у працях Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. Махоні, Р. Мітчелла, Г. Мюрдаля., Т. Томаса, Й. Шумпетера та ін. Окремі аспекти погодження економічних інтересів у сфері туризму знайшли відображення у роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як О. Дурович, Г. Карпова, В. Квартальнов, С. Мельниченко, Т. Ткаченко, С. Цьохла, Л. Шульгіна й ін. Однак за наявності наукових розробок певні проблеми, що стосуються погодження та реалізації економічних

інтересів суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг, поки не знайшли достатньо повного висвітлення у фаховій літературі.

Постановка завдання. Метою написання статті є формування механізму погодження та реалізації економічних інтересів суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні інтереси - це усвідомлене прагнення суб'єктів господарювання до задоволення економічних потреб, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності [1]. Виникнення економічних інтересів між суб'єктами ринку міжнародних туристичних послуг пов'язано з процесом виробництва туристичних продуктів і послуг через розподіл, обмін і споживання.

Основним економічним інтересом на ринку міжнародних туристичних послуг є інтерес споживача, який характеризує спрямованість діяльності виробників на задоволення індивідуальних потреб відповідно до платоспроможного попиту. Економічні інтереси споживачів туристичних продуктів і послуг полягають у прагненні максимізувати корисність із врахуванням цін і доходів. Серед основних інтересів споживачів можна виділити гарантію якості послуг, що надаються; можливість вибору туристичних продуктів і послуг різного рівня та вартості; інформаційну доступність і обізнаність відносно пропозицій на ринку; наявність зворотного зв'язку з виробниками з метою вирішення проблем, які виникають у процесі споживання туристичної послуги. Економічні інтереси споживачів безпосередньо пов'язані з психологією осіб, їх культурним рівнем та звичаями.

Економічні інтереси виробників туристичних продуктів і послуг визначаються реалізацією їхніх прав як власників і здійснюються у процесі володіння, розпорядження та ефективного використання власності. Тому, основним економічним інтересом виробників є максимізація прибутку, але в різні періоди часу цей економічний інтерес може набувати різних форм (зниження витрат, підвищення конкурентоспроможності туристичних продуктів і послуг, вихід на ринки зарубіжних країн, збільшення частки ринку тощо), які підпорядковані досягненню стратегічної мети. Економічні інтереси виробників розповсюджуються на показники фінансової діяльності, взаємовідносини із споживачами та стейкхолдерами.

Взаємозв'язки країни з іншими суб'єктами ринку міжнародних туристичних послуг підпадають під прямий або опосередкований вплив їхніх економічних інтересів. Економічний інтерес держави визначається її власністю на землю, фінансові інститути, поступлення від податків тощо і спрямований на реалізацію потреб суспільства загалом. Інтерес держави полягає в отриманні надходжень від в'їзного туризму з метою перерозподілу національного доходу для вирішення економічних, соціальних, екологічних проблем, зокрема у туристичній сфері, що обумовлено певними економічними і соціальними вигодами.

у процесі реалізації економічних інтересів між суб'єктами ринку виникають протиріччя. Основною причиною виникнення протиріч є розбіжності в інтересах. Протиріччя можуть мати як суб'єктивну основу, що зумовлена суб'єктивним підходом фізичних і юридичних осіб до своїх економічних інтересів, так і об'єктивну, яка базується на відмінностях їх становища при реалізації економічних інтересів [2].

Основні протиріччя на ринку міжнародних туристичних послуг виникають між виробниками туристичних продуктів і послуг та споживачами, переважно через відсутність пропозиції, яка б задовольняла їхні потреби та співвідношення „ціна – якість” обслуговування. Від вирішення протиріч щодо цін, якості, обсягу, оплати послуг тощо залежить узгодження економічних інтересів між туристичними підприємствами і постачальниками туристичних послуг. Важливе значення має вирішення протиріч між національними виробниками туристичних продуктів і посередниками по збуту зарубіжних країн в аспекті дотримання умов договорів, цінової політики, просування та ін. Крім того, існує ряд протиріч економічних інтересів усередині країни на рівні її рекреаційних територій, основними з яких є протиріччя між розвитком туристичних регіонів і забрудненням довкілля, непомірним зростанням антропогенного навантаження на рекреаційні території. Складне протиріччя виникає між економічними інтересами рекреаційного регіону та інтересами господарюючих суб'єктів в аспекті їх слабкої участі в реалізації бюджетних інтересів. Також у сфері національних інтересів приймаючої країни можуть існувати протиріччя, сторонами яких стають крупні туристичні оператори, виробники туристичних послуг, органи влади країни та держав-генераторів туристичних потоків.

Вирішення економічних протиріч між суб'єктами ринку міжнародних туристичних послуг можливо шляхом погодження економічних інтересів, що зводить до мінімуму сферу розбіжностей та приводить до їх реалізації.

Розробка механізму погодження інтересів є основою мотивації економічної поведінки суб'єктів ринку. Механізм погодження економічних інтересів суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг формується в умовах динамічного розвитку кон'юнктури ринку, мінливості маркетингового середовища, в результаті чого способи, форми, методи та інструменти погодження інтересів повинні постійно корегуватися.

Способами погодження інтересів є: дотримання єдності економічних, екологічних та соціальних інтересів, створення інституційно-інфраструктурного середовища вирішення протиріч, узгодження принципів державної політики з міжнародними інституційними нормами.

Серед форм погодження інтересів виділимо офіційно-інституційні, а саме: міжнародні організації, правові інститути держави, урядові комісії тощо.

До методів погодження економічних інтересів слід віднести: різноманітність варіантів асортименту туристичних продуктів і послуг, ціни, пільгове кредитування та ін.

У системі інструментів погодження інтересів суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг слід виділити такі групи:

- інструменти прямого погодження: законодавчі акти, державні гарантії, інститут медіаторства й ін.;
- інструменти непрямого погодження: бюджетна, кредитна, податкова, інвестиційна політики та ін.;
- інструменти цільової підтримки туристичної інфраструктури;
- інструменти інформаційного узгодження: форуми, погоджувальні комісії і т.п.;
- лобіювання.

Концептуально-теоретичною основою формування механізму погодження економічних інтересів суб'єктів ринку служать фундаментальні принципи організації їх взаємодії: існування системи суспільного поділу праці, наявність різних форм власності, горизонтальна і вертикальна організації системи економічних інтересів, врахування інтересів інших суб'єктів ринку, відмова від нецивілізованих форм реалізації інтересів.

Ступінь погодження і реалізації інтересів суб'єктів ринку визначається ступенем їх взаємозалежності. Погодження економічних інтересів суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг необхідно розглядати як процес, спрямований на виявлення протиріч, їх аналіз та ухвалення відповідних рішень.

Взаємовідносини між суб'єктами ринку міжнародних туристичних послуг відбуваються за схемою „ринку – виробництво - ринок”, тобто погодження інтересів та їх реалізація розриваються у часі. Спочатку за допомогою маркетингових досліджень визначають економічні інтереси суб'єктів, після чого відбувається купівля-продаж туристичних продуктів і послуг, тобто реалізація їхніх інтересів.

Динамічний розвиток і мінливість середовища маркетингу ускладнюють процес погодження інтересів суб'єктів ринку, в результаті чого виникає потреба у значних обсягах ринкової інформації. „В ринкових умовах маркетинг є найбільш ефективною формою погодження інтересів в силу того, що спирається на науково обґрунтовану систему збору ринкової інформації в ході маркетингових досліджень” [3]. У процесі погодження інтересів необхідно враховувати їх зміст, цілі, особливості суб'єктів, умови господарювання, форми і способи реалізації.

Орієнтуючись на існуючий понятійно-категоріальний апарат та процес погодження економічних інтересів суб'єктів ринку, пропонуємо в узагальненому вигляді логічну структуру діяльності суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг по погодженню економічних інтересів (табл. 1). Всі її елементи є взаємопов'язаними і приводять до реалізації економічних інтересів.

Таблиця 1

Логічна структура діяльності суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг по погодженню економічних інтересів

Елемент	Характеристика
Мета	Виявлення економічних інтересів суб'єктів ринку, протиріч між ними, їх погодження
Об'єкт	Процеси погодження економічних інтересів
Суб'єкт	Суб'єкти ринку міжнародних туристичних послуг, особливості їх поведінки та діяльності, площина взаємодії
Предмет	Відносини, які виникають між суб'єктами ринку у процесі погодження економічних інтересів; ситуації взаємодії у ході яких виникають протиріччя, фактори зовнішнього середовища, що впливають на реалізацію економічних інтересів
Завдання	Погодження економічних інтересів з метою їх реалізації, координація діяльності суб'єктів ринку

Визначимо особливості погодження економічних інтересів суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг.

1. Погодження економічних інтересів туристичних підприємств і виробників туристичних послуг.

Однією з основних проблем в забезпеченні ефективної діяльності туристичних підприємств є вибір виробників туристичних послуг. Основною метою є забезпечення своєчасного надання туристичних послуг відповідної якості згідно з умовами договору.

Механізм погодження економічних інтересів туристичних підприємств з виробниками туристичних послуг передбачає проведення переговорів і консультацій з питань їх змісту і способів їх реалізації, укладення відповідних договорів і контрактів, погодження цін та ін.

Джерелом реалізації економічних інтересів туристичних підприємств є формування нових потреб споживачів, що має надзвичайно важливе значення в умовах зростання індивідуалізації попиту на туристичні продукти і послуги.

2. Погодження економічних інтересів виробників туристичних продуктів і послуг та споживачів.

Основним завданням маркетингової діяльності є пристосування виробництва до потреб і платоспроможного попиту. Погодження інтересів виробників туристичних продуктів і послуг та споживачів слід розглядати через призму рефлексивного маркетингу, який полягає у реалізації інтересів суб'єктів ринку „шляхом прояснення, актуалізації або формування інтересів сторін, що призводить до самореалізації інтересів. Рефлексивний маркетинг сприяє підвищенню ефективності погодження інтересів, тобто ринкових механізмів” [4]. Він дозволяє виявити і врахувати інтереси всіх учасників ринку.

Під „рефлексією” розуміють „...здатність встати в позицію дослідника по відношенню до іншого суб'єкта, його дій і думок” [5]. Це механізм взаємодії суб'єкта і об'єкта, основною властивістю якого є те, що сприйняття суб'єктом об'єкта залежить від його дії або певної реакції по відношенню до об'єкта [6]. Складовими сприйняття виступають об'єкти, оцінки суб'єкта, прогнози і очікування щодо майбутнього розвитку подій, оцінка суб'єктом можливого впливу на об'єкт і, навпаки.

При рефлексивному прийнятті рішень, одночасно реалізуються дві функції рефлексії – пасивна й активна [7]. Пасивна функція передбачає спробу розуміння ситуації та створення картини, яка відповідає реальності, а активна – спробу здійснення впливу шляхом підлаштування реальності під цілі своєї діяльності. Таким чином, рефлексія є елементом вдосконалення процесу маркетингу.

Маркетингова рефлексія як процес суб'єктивного сприйняття туристичним підприємством впливу навколишнього середовища маркетингу, дозволить оперативно реагувати на зміну кон'юнктури ринку міжнародних туристичних послуг, маніпулювати потребами покупця, здобути конкурентні переваги на ринку, ефективніше використовувати професійні можливості працівників, осмислювати дії і законності поведінки конкурентів

На нашу думку, при узгодженні інтересів виробників туристичних продуктів і послуг та споживачів слід виділити такі пріоритети:

- пріоритетність економічних інтересів споживачів - виникає при гострій конкуренції між туристичними підприємствами та між DESTИНАЦІЯМИ, які пропонують аналогічні або схожі туристичні продукти і послуги, завоюванні лояльності споживачів;

- пріоритетність економічних інтересів виробників - забезпечується при пропозиції інноваційних туристичних продуктів і послуг, проведенні маркетингових заходів, відсутності гострої конкуренції;

- взаємне погодження інтересів - відбувається при досягненні приблизно однакових економічних ефектів для кожного з суб'єктів ринку. Це дає змогу укладання взаємовигідних договорів купівлі-продажу туристичних продуктів і послуг.

Використання рефлексивного маркетингу на туристичних підприємствах з метою погодження економічних інтересів суб'єктів ринку передбачає:

- виявлення можливостей підприємства і швидку адаптацію до існуючих потреб споживачів, формування їх лояльності;

- активний вплив на свідомість споживачів з метою формування попиту на туристичні продукти і послуги шляхом створення у них нових потреб і просування культури відпочинку.

Економічний зв'язок між виробниками туристичних продуктів і послуг та споживачами визначається ціною, оскільки, з одного боку, від її рівня залежать розміри виробництва, обсяг збуту і, як наслідок, реалізація економічних інтересів виробників. Цінове регулювання відносин є основним інструментом погодження інтересів, оскільки рівноважна ринкова ціна є атрибутом збалансованості попиту та пропозиції, і, відповідно погодження інтересів виробника та покупця.

3. Погодження економічних інтересів туристичних підприємств і конкурентів.

Погодження економічних інтересів між туристичними підприємствами базується на економічному підході, який передбачає забезпечення певного рівня конкурентоспроможності. Це підвищує значення основних характеристик туристичного продукту для ефективного забезпечення потреб споживачів.

Слід прийняти до уваги такий підхід до погодження інтересів між туристичними підприємствами як використання стратегії диференціації, тобто різне сприйняття споживачами туристичних продуктів підприємства та його конкурентів

У процесі погодження економічних інтересів можливим є розгляд конкурентів як добросовісних учасників конкурентної боротьби, зацікавлених у вирішенні спільних завдань на ринку міжнародних туристичних послуг. Реалізація заходів у забезпеченні взаємовигідної співпраці дасть змогу вирішити такі проблеми: створення галузевих асоціацій, які б впроваджували стандарти якості; участь у спільних конкурентних заходах; лобювання інтересів галузі в органах державної влади; спільне використання новітніх технологій; укладення угод зі спільного обслуговування клієнтів.

Використання рефлексивного маркетингу туристичними підприємствами передбачає вплив на конкурентів з метою створення у них необхідного уявлення про наміри і можливості підприємства щодо виробництва, збуту, просування туристичних продуктів та ін.

4. Погодження економічних інтересів туристичних підприємств і держави.

Координація економічних інтересів з боку держави є ефективним засобом їх погодження та реалізації в умовах регульованого ринку. Економічна політика держави визначається умовами суспільного розвитку, причому на перший план можуть виходити ті чи інші інтереси та використовуватись неекономічні та економічні засоби впливу для їх досягнення. Якщо в економічній

політиці вчасно не зробити акцент на певну групу інтересів, то наслідком буде відсутність їх узгодженості, що може привести до гальмування соціально-економічного розвитку країни.

Економічні відносини держави та суб'єктів ринку регулюються в основному через систему оподаткування і ціноутворення. Погодження інтересів у сфері оподаткування забезпечується шляхом зниження податкового тягара на підприємства індустрії туризму.

Погодження інтересів суб'єктів ринку за допомогою цінового регулювання відбувається за допомогою державного регулювання процесу ціноутворення, використання стратегій ціноутворення та ін.

Серед інструментів погодження економічних інтересів важлива роль відводиться інституту медіаторства як організаційній формі виконання функцій посередництва при процедурах зближення інтересів суб'єктів ринку і пошуку їх рівноваги. Медіація - це процес, в якому нейтральна третя сторона, медіатор, допомагає вирішити конфлікт, сприяючи виробленню добровільної угоди між конфліктуючими сторонами [8]. Організаційними структурами економічного медіаторства, які забезпечують необхідні процедури погодження інтересів виступають міждержавні організації, державні правові інститути, асоціації, погоджувальні комісії тощо, що є центрами координації і гармонізації економічних інтересів некомерційними методами (обговорення, переконання, гарантії).

Чіткий механізм розвитку державного регулювання сфери туризму сприяє підвищенню її конкурентоспроможності на ринку міжнародних туристичних послуг.

Погодження економічних інтересів усіх суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг зводить до мінімуму сферу їхніх суперечностей і приводить до необхідності розробки та реалізації стратегії маркетингової діяльності туристичних підприємств, тобто стратегії реалізації економічних інтересів. Економічні інтереси та стратегія підприємства взаємопов'язані, оскільки, з одного боку, реалізація та погодження інтересів приводять до втілення стратегії, а з іншого – стратегія впливає на процес реалізації інтересів, вона здійснюється з їх врахуванням.

Основними складовими стратегій повинен бути детальний аналіз національного ринку з оцінкою співвідношення традиційних і перспективних напрямів, врахування тенденцій і мультиплікативного ефекту від розвитку туризму, проведення щорічних міжнародних кампаній з метою підтримки туристичного іміджу країни, ширше використання можливостей Інтернету та соціальних мереж. Способами погодження економічних інтересів суб'єктів ринку у процесі розробки і здійснення стратегії є мотивація і стимулюючі заходи.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, формування ефективного механізму погодження і реалізації економічних інтересів суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг є складним процесом з використанням рефлексивного маркетингу та інституту медіації. Погодження економічних інтересів усіх суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг вирішує протиріччя, які виникають між ними та приводить до необхідності розробки стратегії реалізації.

Бібліографічний список

1. Економічна теорія. Політекономія : підручник / За ред. В.Д. Базидевича. – 7-ме вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.
2. Політична економія : навч. посібник / Кривенко К.Т., Савчук В.С., Бєляєв О.О. та ін. – К.: 2001. – 235 с.
3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків : підручник / Старостіна А.О. – К. : ТОВ „Лазарит-Поліграф”, 2012. – 480 с.
4. Длігач А.О. Системно-рефлексивний маркетинг / А.О. Длігач // Економіка Крима. – 2010. – № 4 (33). – С. 324 – 327.
5. Лефевр В.А. Конфліктуючі структури / В.А. Лефевр. – М. : Изд-во ИПРАН, 2000. – 136 с.
6. Єрешко Ф.І. Моделювання стратегій рефлексій в керованих системах / Ф.І. Єрешко. – М. : ВЦРАН, 2001. – 147 с.
7. Сорос Дж. Алхімія фінансів / Сорос Дж.. – М. : Инфра М, 1996. – 416 с.
8. Конфліктологія : навчальний посібник / Дубчак Л., Прибутько П., Роговенко М., Михайленко Р. – КНТ, 2010. – 136 с.
9. Радина О.И. Организационные аспекты управления институциональной устойчивостью в сфере сервиса / О.И. Радина. – Шахты: Изд-во ГОУ ВПО «ЮГРУЭС», 2009. – 67 с.

Анотація

У статті розглянуто механізм погодження та реалізації економічних інтересів суб'єктів ринку міжнародних туристичних послуг. Висвітлено суть рефлексивного маркетингу та економічної медіації.

Ключові слова: економічні інтереси, суб'єкти ринку, протиріччя, погодження інтересів, рефлексивний маркетинг, медіація, реалізація інтересів.

Аннотация

В статье рассмотрен механизм согласования и реализации экономических интересов субъектов рынка международных туристических услуг. Отражена суть рефлексивного маркетинга и экономической медиации.

Ключевые слова: экономические интересы, субъекты рынка, противоречия, согласования интересов, рефлексивный маркетинг, медиация, реализация интересов.

Annotation

The article deals with the mechanism of coordination and realization of the economic interests of players of the market of international tourist services. Essence of the reflexive marketing and economic mediation are considered.

Key words: economic interests, market actors, contradictions, coordination of interests, reflexive marketing, mediation, realization of interests.

УДК 349.42

**Паска І.М.,
к.е.н., доцент,
Білоцерківський національний аграрний університет**

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ОПТОВИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКАХ

Постановка проблеми. В Україні існує проблема ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції. Реальним і перевіреним механізмом ціноутворення є гуртові ринки сільськогосподарської продукції. Тобто, такі ринки, не просто місце купівлі-продажу, це, насамперед, механізм – прозорий, зрозумілий, надійний - формування ціни на сільськогосподарську продукцію.

Якщо розглянути сільськогосподарське виробництво у системі «виробник-споживач», то він представляє собою ланцюг товароруку, що складається з окремих ланок. Гуртовий ринок є невід'ємною частиною, важливою ланкою цього ланцюга. Тобто, гуртовий ринок забезпечує реалізацію сільгосппродукції та продуктів її переробки, він є ланкою її виробництва та збуту. Без такої ланки система виробництва і збуту цієї продукції є незавершеною. А від цієї незавершеності страждає як виробник, так і споживач.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти оптових ринків сільськогосподарської продукції досліджувалися в роботах вчених-економістів: О. П. Близнюка, П. І. Гайдуцького, Б. Б. Гладича, Б. В. Губського, О. М. Дегтярьової, Б. П. Дмитрука, П. Т. Саблука, М. О. Солодкого, О. М. Шпичака та ін. Проте, в їхніх дослідженнях незначна увага приділялася особливостям маркетингу оптових продовольчих ринків.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити особливості маркетингової діяльності оптового продовольчого ринку, як з'єднувальної ланки між виробником і кінцевим споживачем.

Виклад основного матеріалу дослідження. На Україні зареєстровані як оптові ринки більше 100 об'єктів господарської діяльності. Проте рівень їх облаштованості не відповідає діючим нормативно-правовим актам. Нині в Україні існує законодавча база, яка стимулює розвиток оптових ринків. Для різних міст потрібні ринки з різним функціональним наповненням та різною площею, але ідеологія в них всеодно спільна. Розроблено моделі ринків площею 10, 20, 50, 100 га. Кошторис на вартість ринку 10 га - орієнтовно 250 млн. грн., 20 га - 400 млн. грн., 50 га - 700 млн. грн., 100 га – 1 млрд. 300 млн. грн.

Сьогодні оптові продовольчі ринки – це підприємства нового формату, які керуються у своїй діяльності сучасною концепцією маркетингу.

Маркетингові засоби, які використовуються на оптових продовольчих ринках, в принципі не відрізняються від засобів і прийомів, які використовуються у оптовій та роздрібній торгівлі. Однак вони мають свою специфіку, оскільки оптові продовольчі ринки можуть виконувати функції (організатора оптової торгівлі); організують зберігання, доробку і фасування продовольчих товарів, тобто продовжують функції виробництва; організують ярмарки і виставки; реалізують маркетингові функції (вивчення попиту і кон'юнктури ринку, прогнозування ринків, стратегічного планування, формування попиту та стимулювання збуту, частіше за рахунок збирання вторинної інформації, надають маркетингові послуги) [1, с. 122].

Саме тому, розглядаючи концептуальну модель управління маркетингом на оптових продовольчих ринках, необхідно враховувати специфіку досліджуваних структур. Управління маркетингом ми розглядаємо у трьох напрямках: управління діяльністю, управління функцією, управління попитом.

Так, управління попитом створює ринок, воно направлено на забезпечення стратегічних і тактичних рішень, які пов'язані із визначенням цільових ринкових сегментів і використанням комплексу маркетингових засобів щодо формування споживчої цінності. Специфіка управління попитом на оптових ринках полягає у тому що: по-перше, підприємство працює як оптовик; по-друге, він виступає як організатор оптової торгівлі; по-третє, достатньо часто, як підприємство роздрібною торгівлі, так і практично на всіх оптових продовольчих ринках організовано роздрібний продаж товарів для населення [2, с. 47].

Тоді формування споживчої цінності для потенційних покупців визначається виконанням послуг підприємств оптової торгівлі, послуг підприємств роздрібною торгівлі. Отже, управління маркетингом на оптових продовольчих ринках направлено на формування споживчої цінності, яка здатна задовольняти індивідуальні потреби населення і потреби у виробничих послугах для товаровиробників і оптових продавців [3, с. 45]. Управління маркетингом на підприємствах даного типу направлено на узгодження реальних внутрішніх можливостей із вимогами зовнішнього середовища, тобто матеріального та інтелектуального потенціалів із конкуренцією, державним регулюванням, економічними та соціальними чинниками.

Тоді управління маркетингом на оптовому продовольчому ринку можна представити як систему із функціональною залежністю наступних груп елементів:

- 1) фактори політики послуг населенню;
- 2) фактори політики послуг виробничого призначення (товаровиробникам, роздрібним і оптовим продавцям);
- 3) фактори збутової політики;
- 4) фактори закупівельної діяльності;
- 5) фактори цінової політики;
- 6) фактори комунікаційної політики.

Гуртовий ринок – це не тільки торгівельний майданчик. Це інженерна інфраструктура, склади, митний пост, лабораторії контролю якості, холодильники, готелі, зв'язок, інформація, транспорт і його обслуговування. Наприклад, оптовий продовольчий ринок Бухареста – це 300 000 квадратних метрів загальної площі та 2100 квадратних метрів площі торгових майданчиків з охолодженням [4, с. 15].

Принципово важливим є правильний перехід на управління маркетинговими технологіями на оптовому продовольчому ринку, при цьому обов'язково включаються:

- аналіз маркетингових можливостей;
- розробка маркетингових стратегій;
- планування маркетингових програм за основними та допоміжними видами діяльності;
- організація виконання і контроль маркетингової діяльності;
- визначення потенційних покупців послуг;
- ідентифікація потенційних оптових покупців;
- визначення найбільш перспективних сегментів ринку роздрібних покупців;
- розробка корпоративної стратегії та її тактичного коректування;
- визначення потенційних конкурентів і розробка конкурентної стратегії тощо [5, с. 119].

Непередбачувані коливання цін показали, що товаровиробники не мають орієнтирів для кількісного виробництва цієї продукції. Гуртовий же ринок, його оператори, фактично, формуватимуть кількісне та якісне замовлення для селян на виробництво продукції. Тоді можна буде уникнути цінових коливань. Тобто, гуртовий ринок ще виконує функцію ринкового моніторингу та джерела інформації.

На дрібних ринках сформувати велику партію однорідної уніфікованої плодоовочевої продукції, в якій зацікавлені великі споживачі, неможливо. Але це зможуть зробити оператори гуртового ринку.

Нині оптовий ринок є джерелом поширення цивілізованих принципів оптової торгівлі, що змушує дрібних сільськогосподарських товаровиробників кооперуватися для спільних дій на ринку, насамперед, щодо збуту своєї продукції. Окрім того, гуртовий ринок допоможе дрібному сільськогосподарському товаровиробникові не тільки зберегти товар, а й здійснити допродажну підготовку. Тобто, гуртовий ринок різко підвищує доступність сільгоспвиробників безпосередньо до гуртових покупців і навпаки. А це суттєво може вплинути на збільшення їхніх доходів [6, с. 235].

Гуртові ринки сприяють зростанню ефективності сільськогосподарського виробництва, оскільки формування великих партій товарів та їхнє переміщення у різні частини країни перестає бути проблемою. Це саме стосується й міжнародної спеціалізації країн, переміщення товарів за кордон і у зворотному напрямку.

Якщо за обсягами продукції - то більше 70% продукції закуповується дрібногуртовими покупцями. 12% - це крупногуртовий покупець і 15-18% - це роздрібний.

Рівень цін значно нижчий в порівнянні з роздрібною торгівлею, для кінцевого споживача - це в межах 15-20%, для гуртового покупця - 25-30%.

Управління маркетинговими технологіями у сфері оптової торгівлі є достатньо новим якісним станом. Підприємства, зокрема оптові продовольчі ринки, не лише використовують власні внутрішні можливості, але враховують зміни зовнішнього середовища, які мають значний вплив на розвиток системи управління маркетингом.

Місія оптового продовольчого ринку формується під впливом зовнішнього середовища, визначається вищим керівництвом підприємства і здійснюється через сукупність стратегій, реалізація яких забезпечить досягнення визначених цілей. Шмига О.О. пропонує у якості місії оптових продовольчих ринків розглядати підвищення рівня життя населення через краще забезпечення життєво необхідними товарами, максимального задоволення індивідуального попиту, організація заготівлі і збуту сільськогосподарської продукції у дрібних товаровиробників, покращення сервісного обслуговування споживачів, оптових і роздрібних продавців. Цього можна досягнути через високий рівень організаційної культури підприємства – оптового продовольчого ринку [7, с. 130].

Сеперович Н. визначає, що оптові продовольчі ринки – це логістична платформа для імпортерів та експортерів харчової продукції. Адже близькість кордонів Євросоюзу дозволяє значно зменшити накладні витрати при перевантаженні та «замитненні» продукції прямо на оптовому ринку [9, с. 10].

І головне – це глобальний розвиток гуртового ринку: побудова капітальних конструкцій для спеціалізованої торгівлі харчовою продукцією у відповідних санітарно-гігієнічних та інших нормах.

Крім очевидної місії, він виконує і функцію забезпечення економічної безпеки регіону. Адже, резолюцією ООН було визнано необхідність створення гуртових продуктових ринків по всьому світі для упередження наслідків глобальної економічної кризи.

Спеціально створені економічно-аналітичний та маркетингові підрозділи регулярно збирають та «моніторять» інформацію по більш ніж 50 показниках-індикаторах щодня. Крім того, на запит іноземних партнерів та державних установ, маркетинговий відділ готує спеціалізовані огляди ринків, дослідження галузей, в яких діє, та економічно-технічні обґрунтування проектів.

Через головну та дочірні компанії адміністрація оптового ринку проводить інвестиційну діяльність у сфері нерухомості, харчової переробки, агропромислового сектору й у таких інноваційних галузях, як агропромислова біржова практика та ІТ-технології.

На гуртовому ринку виробникам сільськогосподарської техніки та технологій завжди простіше донести інформацію про власні досягнення сільськогосподарських товаровиробників, а останнім простіше її отримати.

Ідеологія функціонування оптових ринків полягає в тому, що селянин, якщо він мав змогу протягом року вирощувати продукцію, повинен витратити певний час і зусилля на її реалізацію. Ми переконані, що необхідно вивести торгівлю з села на організовані майданчики. В селі відбувається гра професіонала-торговця з непрофесіоналом в торгівлі – сільськогосподарським товаровиробником, де завжди програє останній. Селянин повинен виїжджати на оптові ринки сільськогосподарської продукції не лише для того, щоб дорожче продати продукцію, але й побачити, що вирощують інші, якої якості та в якій упаковці продають. Один виїзд на оптовий ринок сільськогосподарської продукції замінить десятки прослуханих теоретичних пояснень. На оптових ринках сільськогосподарської продукції селянин почуває себе комфортно серед собі подібних [8, с. 31]

Планування здійснюється із врахуванням цілей, які поставлені перед підприємством, на основі чого розробляється товарна політика, формується перелік послуг, цінова та комунікаційна політика. При плануванні ставляться такі задачі, як збільшення частки ринку, складання планів окремих бізнес-операцій, визначення стратегічних зон ринкової присутності та інші.

Організація маркетингової діяльності може бути визначена як сукупність різноманітних форм і методів управління маркетинговою діяльністю. При цьому доцільно розмежувати повноваження і відповідальність виконавців, їх мотивацію.

Мотивація активізує трудовий колектив і окремого працівника до творчості, ініціативи та нововведень. Головна задача менеджерів оптового ринку формувати мотиваційну програму із врахуванням факторів різноманітності видів робіт за змістом і необхідністю розширення професійної кваліфікації працівників, їх задоволення від результатів праці, стимулювання ініціативи та відповідальності. При цьому доцільно враховувати індивідуальні потреби, запити, компетентність, творчий пошук. У мотиваційних програмах повинні враховуватися такі питання, як організація харчування, проїзд на роботу, медичне обслуговування, грошова винагорода і моральне стимулювання, крім того лікування у санаторіях і профілакторіях.

Контроль і оцінка виконання програм стратегії оптового продовольчого ринку дозволяє встановити кількісну та якісну оцінку фактичних результатів маркетингових зусиль із запланованими. Це дозволяє вносити необхідне коректування у тактичні плани підприємства, використовуючи таку функцію як встановлення раціональних зв'язків (комунікацій між ними).

Без розробки моделі управління маркетингом нині неможливо досягнути комерційного успіху на товарному ринку, особливо із таким високим рівнем конкуренції, як на продовольчому ринку.

Одним із провідних напрямів діяльності оптових продовольчих ринків є надання виробничих послуг оптовим і роздрібним продавцям, товаровиробникам. Розглянемо сутність маркетингу послуг оптових продовольчих ринків (рис. 1).

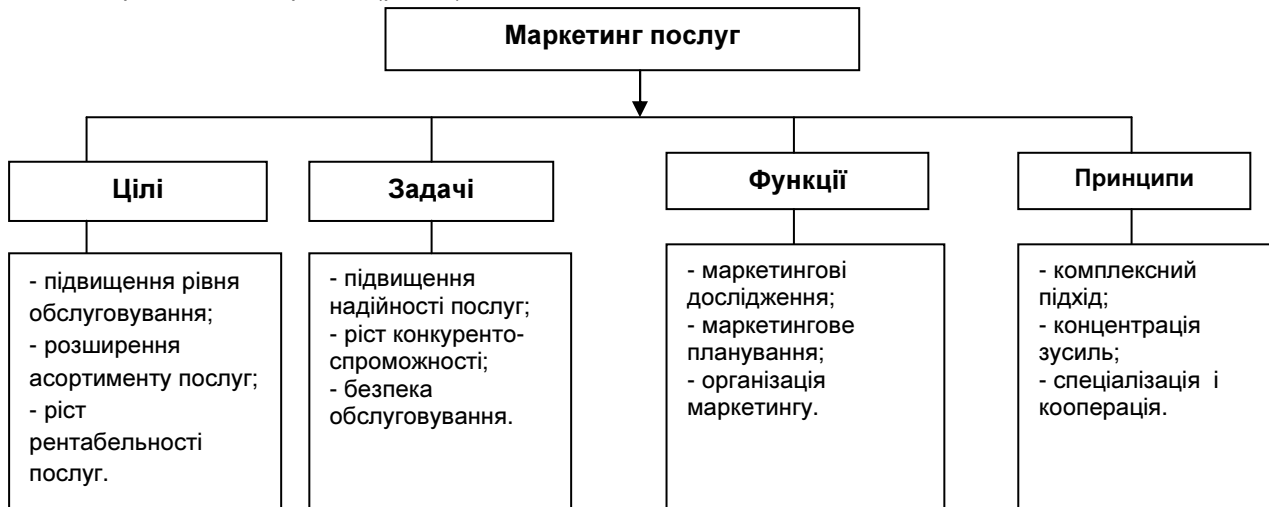


Рис 1. Характеристика маркетингу послуг

Сучасна теорія маркетингу послуг виділяє чотири рівні послуги-товару:

—послуга як основний продукт – комбінація різноманітних послуг, яка вирішує проблеми клієнта (закупівля продукції у сільськогосподарських товаровиробників, закупівля у оптовиків товарів народного споживання, реалізація товарів народного споживання населенню);

—послуга як супутній товар – послуги, які необхідні для того, щоб споживачі могли використовувати основний продукт (визначення якості продукції, навантаження, транспортування придбаної сільськогосподарської продукції, документальне оформлення тощо);

—послуга як додатковий товар – підтримують основну послугу, надають їй додаткову корисність і формують відмінність від конкурентів (збір замовлення, безкоштовна доставка товару, надання кредиту тощо). У випадку, якщо оптовий ринок створюється у формі споживчого кооперативу, однією із найбільш значимих для його учасників стане ведення обліку продукції, що надходить на ринок, організація своєчасного розрахунку та кооперативних виплат, що для сільського населення буде значимою послугою;

—послуга як товар у широкому розумінні – включає у себе доступність основних, супутніх і додаткових товарів і послуг, участь споживачів у обслуговуванні та взаємодії клієнтів один із одним.

Висновки з проведеного дослідження. Нині недостатня кількість оптових продовольчих ринків. Оптові ринки сільськогосподарської продукції з часом повинні бути в кожній області. При цьому вони повинні працювати на в розрізі трьох рівнів: 1 – переміщення сільськогосподарської продукції із села у місто; 2 - переміщення даної продукції між регіонами України; 3 – переміщення сільгосппродукції із України за кордон. В багатьох містах оптові продовольчі ринки сільськогосподарської продукції повинні функціонувати в розрізі перших двох рівнів, а вже великі регіональні аграрні центри повинні виконувати і третю функцію.

Світовий досвід свідчить, що держава активно підтримує створення оптових ринків сільськогосподарської продукції. Для кожної із зацікавлених сторін: сільськогосподарський товаровиробник, споживач, місцеві органи самоврядування та оптовий ринок сільськогосподарської продукції створюють певну цінність. По відношенню до України як держави, то це наступні цінності: 1 - продовольча безпека, 2 - безпека продукції, 3 - розвиток сільськогосподарського виробництва, 4 - підтримка та розвиток дрібного та середнього підприємництва, 5 - збереження села як носія національної ідентичності. При цьому оптові ринки сільськогосподарської продукції займаються реалізацією високорентабельних та трудомістких продуктів. Досвід Європи показує, що селянська родина на 10-20 га може отримувати достойний заробіток.

Бібліографічний список

1. Дененбург В. Основы оптовой торговли : [практ. курс] / Дененбург В., Монкриф Р., Тейлор Р ; [пер. с англ.]. – СПб. : Нева-Ладога-Онега, 1993. – 212 с.
2. Камілова С. Досвід функціонування оптових продовольчих ринків у країнах з ринковою орієнтацією / С. Камілова // Культура народів Причорномор'я. – 2002. – № 35. – С. 45-48.

3. Фактор Г. Система сбыта сельскохозяйственного сырья и продовольствия в капиталистических странах / Г. Фактор. – М. : ВНШИТЭИагропром, 1988. – 54 с.
4. Кармовская Г. Продукция сельского хозяйства – конечному потребителю без посредников / Г. Кармовская, В. Обухович // Экономика и управление. – 2000. – № 2/3. – С. 15-16.
5. Копитець Н. Г. Передумови формування ринкової системи збуту та реалізації сільськогосподарської продукції / Н. Г. Копитець // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 118-125.
6. Белявцев М. І. Інфраструктура товарного ринку / М. І. Белявцев, Л. В. Шестопалова. – К. : Центр навч. літ., 2005. – 416 с.
7. Шмига О. О. Роль ринкової інфраструктури у підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О. О. Шмига // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 128-133.
8. Косенко В. В. Інфраструктура аграрного ринку: ідентифікація понятійного апарату / В. В. Косенко // Акт. пробл. держ. управління : [зб. наук. пр.] : У 2 ч. – Х. : ХарPI НАДУ «Магістр», 2003. – № 2 (17). - Ч. 2. – С. 30-33.
9. Сеперович Н. Оптова торгівля та формування оптових продовольчих ринків в Україні / Н. Сеперович // Укр. промисловець. – 1999. – № 5. – С. 10.

Анотація

Розглядаються особливості здійснення маркетингової діяльності оптових продовольчих ринків, як з'єднувальної ланки між сільськогосподарським товаровиробником і кінцевим споживачем. Особлива увага приділяється використанню елементів маркетингу по залученню сільськогосподарських товаровиробників для продажу вирощеної сільськогосподарської продукції через систему оптових продовольчих ринків.

Ключові слова: *оптовий продовольчий ринок, сільськогосподарські товаровиробники, кінцевий споживач, маркетинг.*

Аннотация

Рассматриваются особенности осуществления маркетинговой деятельности оптовых продовольственных рынков, как связующего звена между сельскохозяйственным товаропроизводителем и конечным потребителем. Особое внимание уделяется использованию элементов маркетинга по привлечению сельскохозяйственных товаропроизводителей для продажи выращенной сельскохозяйственной продукции через систему оптовых продовольственных рынков.

Ключевые слова: *оптовый продовольственный рынок, сельскохозяйственные товаропроизводители, конечный потребитель, маркетинг.*

Annotation

The features of the marketing activities of wholesale food markets, as the link between agricultural producers and end users. Particular attention is given to using elements of marketing to attract agricultural commodity for sale grown agricultural products through wholesale food markets.

Key words: *wholesale food market, agricultural producers, end users, marketing.*

УДК 658. 86

**Радько В.І.,
доц. кафедри організації агробізнесу,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України**

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми. Сучасний розвиток сільськогосподарської продукції останнім часом характеризується нестабільністю. Економічна ефективність виробництва більшості традиційних видів продукції коливається залежно від цінової ситуації на ринку, обсягів попиту та пропозиції. Хоча світовий попит на продукти харчування невпинно зростає через збільшення чисельності населення, традиційні підходи у сільськогосподарського виробництві не дають змоги оперативно реагувати на глобальні виклики. Крім того, збільшення обсягів пропозиції потребує зростання рівня внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин та тварин, стимуляторів росту, кормових добавок, преміксів до раціонів тварин та різних хімічно синтезованих речовин.

Такі заходи вимагають збільшення обсягу необхідних матеріальних і, особливо, фінансових ресурсів. В сучасних умовах це призводить до здорожчання отриманої продукції, оскільки вартість основних складових собівартості невпинно збільшується. Все це збільшує потребу фінансових ресурсів для забезпечення виробництва рослинницької та тваринницької продукції. В умовах світової фінансової нестабільності та дефіциту платіжоспроможності більшості товаровиробників вартість отриманих кредитів та залучених інвестицій зростає, що в кінцевому результаті негативно позначається на економічній ефективності їх господарської діяльності.

Крім того, зростання обсягів пропозиції забезпечується зростанням обсягів виробництва, що дуже часто негативно впливає на якість та безпечність отриманої продукції. В умовах глобалізації та членства в СОТ це питання набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблематика розкривається в багатьох роботах відомих вчених та фахівців аграрної економіки. Зокрема, питанням підвищенню прибутковості виробництва сільськогосподарської продукції, присвячено роботи Березівського П. С., Даниленка А. С., Галушко В. П., Кваші С. М., Ільчука М. М., Саблука П. Т., Свиноуса І. В., Шкільова О. В., Шпичака О. М. та ін. На нашу думку, в сучасних економічних умовах необхідно звертати більше уваги інноваційним підходам до організації виробництва, що розкриваються у роботах Є. Милованова, І. Овсинського, А. Подолінського та інших фахівців. Але питання підвищення продуктивності не були розглянуті в аспекті підвищення якості виробництва сільськогосподарської продукції.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану виробництва сільськогосподарської продукції в Україні та визначення перспектив його розвитку із застосуванням інноваційних підходів в управлінні й організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом на шляху розвитку сільського господарства виникають нові проблеми. Зростаючий світовий попит на продукти харчування потребує зростання виробництва більшості видів аграрної продукції. Разом з тим, обсяг попиту збільшується в основному за рахунок збільшення чисельності населення у країнах з низьким рівнем купівельної спроможності більшості громадян. Тому постає питання забезпечення більшого обсягу виробництва та доступності для споживачів. В багатьох випадках цей баланс досягається за рахунок погіршення якості продукції, застосування технологій генетичної модифікації, хімічно синтезованих харчових добавок, дешевих складових мікро- та макроелементів продуктів харчування.

Екстенсивний шлях ведення сільського господарства призводить до виснаження ґрунту, його ерозії та з часом абсолютної втрати плодючості. Все більше земельних площ переводяться у рілля і використовуються для виробництва в основному рослинницької продукції. Це призводить до зростання частки рілля у загальній структурі сільськогосподарських угідь або рівня розораності. Протягом 1990-2010 рр. даний показник невпинно зростав – з 80,7% до 84,8%. (рис. 1). У 2010 р. в шести областях його рівень перевищував навіть 90%. Беззаперечним лідером при цьому стала Кіровоградська область, де частка рілля становила 96,7% у структурі сільськогосподарських угідь.

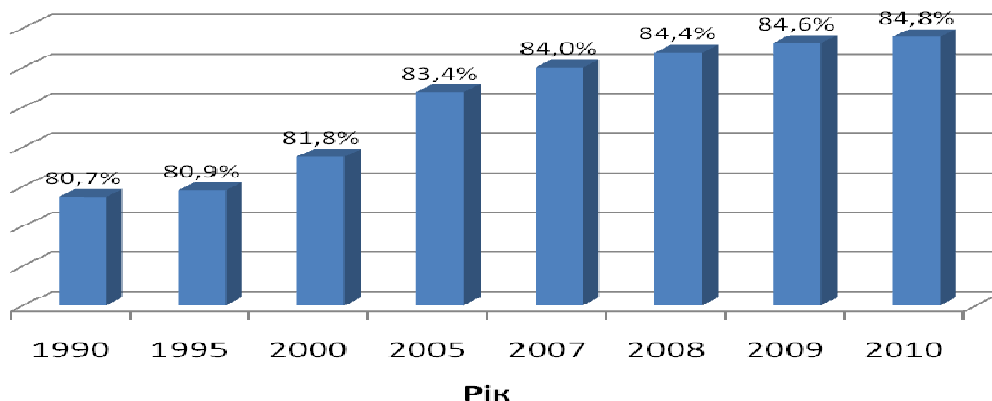


Рис. 1. Рівень розораності сільськогосподарських угідь сільськогосподарських підприємств і господарств населення

Розраховано за даними Державної служби статистики України [8]

В світі цьому питанню приділяють значну увагу. Уряди розвинених країн проводять послідовну політику контролю за рівнем розораності, зокрема через заходи по консервації, реабілітації, трансформації та регенерації земель. В результаті частка рілля у структурі сільськогосподарських угідь у США становить 25%, в Угорщині - 37%, у Франції - 48% [2, с. 216].

За розрахунками вчених, загальна площа орних земель в Україні, що підлягають консервації, складає 6,5 млн га, з них під реабілітацію намічено 4 млн га, трансформацію - 2,5, з яких під кормові угіддя - 1,6, лісонасадження - 0,7, регенерацію - 0,2 млн га. Максимальна питома вага орних земель по

Україні може становити 45,6% загальної площі [7].

За матеріалами агрохімічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення, кожні п'ять років ґрунти України втрачають 0,04% гумусу, 6 мг/кг ґрунту рухомих сполук фосфору та калію [3, с. 43-45].

Застосування застарілих технологій у сільському господарстві призводить до збільшення негативного навантаження на навколишнє середовище. Так, обсяги викидів забруднюючих речовин сільськогосподарськими підприємствами у 2010 р. склали 71,0 тис. т, діоксину вуглецю – 718,1 тис. т, або 115,7% і 124,1% до попереднього року відповідно.

На думку фахівців, реформування сільського господарства передбачає створення передумов розвитку ринкової економіки в аграрній сфері, основою яких є формування економічної системи, яка ґрунтується на різних формах власності та господарювання [6, с. 19].

У сучасних умовах розвитку світової економіки суспільство дедалі частіше і повніше наражається на проблему продовольчого забезпечення, яка тією чи іншою мірою стосується практично всіх країн [9, с. 5].

Одним з шляхів вирішення даної проблеми є розвиток органічного виробництва, важливими принципами якого є: сприяння і підвищення рівня біологічної активності ґрунтів, їх природної родючості, суворе обмеження використання хімічних речовин, виключення застосування генетично модифікованих організмів та їх похідних, додержання високого рівня добробуту тварин, збереження природних ресурсів та біологічного розмаїття тощо.

Значний попит на таку продукцію призвів до того, що за такими принципами господарюють фермери на площі понад 30 млн га у різних країнах. Найбільшим ринком споживання залишаються країни Європейського Союзу, де лише за період з 2006 по 2008 рр. цей показник зріс з 14,5 млрд. до 18,9 млрд. євро/рік, або більше, ніж 30%. В середньому кожен швейцарець на органічні продукти харчування витрачав 102 євро, датчанин – 80, австрієць – 64, німець – 56, британець – 47, швед – 42, італієць – 32 євро. В Україні також відмічається схожа тенденція до збільшення споживання, але його рівень набагато нижчий [5, с. 4-5].

Для товаровиробників органічне виробництво надає можливість при раціональній організації виробництва підвищити прибутковість господарської діяльності. Так, хоча урожайність рослин та продуктивність й нижча, ніж при звичайних технологіях, але ціна в середньому в 3-5 разів вища, що забезпечує порівняно вищу економічну ефективність.

Підвищення якості продукції вимагає додаткових затрат не тільки інтелектуальної праці, але, як правило, й матеріально-грошових коштів. Як свідчить світова практика, в усіх галузях народного господарства сформувалася стійка тенденція до зростання витрат на поліпшення якості продукції. Але слід пам'ятати, що висока якість не повинна досягатися будь-якою ціною. Додаткові витрати, пов'язані з реалізацією комплексу цих факторів, повинні бути економічно доцільними [1, с. 469.]

Дем'яненко С. І. стверджує, що джерелом нормального прибутку є менеджмент або підприємницька діяльність, яка передбачає виконання певних функцій: залучення ресурсів для здійснення виробництва, організація виробництва й прийняття управлінських рішень, запровадження нових технологій і видів продукції, прийняття ризику та відповідальності за результати виробництва [4, с. 26-27].

Тобто, саме застосування інноваційних підходів в управлінні та організації виробництва дозволить підвищити економічну ефективність сільськогосподарських підприємств та забезпечити їх конкурентоспроможність на світовому ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Застосування традиційних технологій сільськогосподарського виробництва обмежує можливості товаровиробників до збільшення прибутковості. Сучасний стан аграрної економіки вимагає пошуку інноваційних підходів в організації виробництва, які б забезпечили конкурентоспроможність вітчизняної продукції на внутрішньому і світовому ринках сільськогосподарської продукції та продовольства. Крім того, важливим питанням залишається мінімізація негативних наслідків для навколишнього середовища.

Значну частку цих питань покриває органічне виробництво. Україна має сприятливі природно-кліматичні умови, родючі чорноземи та досить розвинену інфраструктуру, що може бути серйозними конкурентними перевагами перед іншими країнами-виробниками органічної продукції. Крім того, постійно зростаючий світовий попит на екологічно чисті продукти харчування може бути серйозним стимулом для розвитку такої діяльності. Тому, на нашу думку, запровадження принципів органічного виробництва в практику вітчизняного сільського господарства матиме позитивні наслідки для товаровиробників, споживачів і держави в цілому.

Бібліографічний список

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В. Г. Андрійчук. - [2-ге вид., доп. і перероблене]. - К. : КНЕУ, 2002. - 624 с.
2. Бабієнко М. Ф. Підвищення і збереження родючості ґрунтів України / М. Ф. Бабієнко, М. М. Лучник // Збірник статей з актуальних питань інноваційного консалтингу. - К. : Агрармедіагруп, 2010. - С. 216.

3. Греков В. О. Охорона і відтворення родючості ґрунтів у зональних агроєкосистемах / В. О. Греков, Л. В. Дацько // Агроєкологічний журнал. - 2009. - № 1. - С. 43-45.
4. Дем'яненко С. І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві / С. І. Дем'яненко. - К. : КНЕУ, 1998. - 264 с.
5. Довідник стандартів ЄС щодо регулювання органічного виробництва та маркування органічних продуктів / [за ред.Є. Милованова та ін.]. – Львів : ЛА «Піраміда», 2008. – 204 с.
6. Ільчук М. М. Виробництво молока та ринок молокопродуктів / М. М. Ільчук. – К. : Аграрна наука, 2001. – 217 с.
7. Класифікація сільськогосподарських земель як наукова передумова їх екологічнобезпечного використання / [Добряк Д. С., Канаш О. П., Бабміндра Д. І., Розумний І. А.]. – [2-ге видання, доповнене.]. - К. : Урожай, 2009. - 464 с.
8. Сільське господарство України – 2010 : [стат. збірник]. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 384 с.
9. Хорунжий М. Й. Організація агропромислового комплексу : [підручник] / М. Й. Хорунжий. - К. : КНЕУ, 2001. - 382 с.

Анотація

У статті розкриті сучасні аспекти розвитку виробництва сільськогосподарської продукції. Досліджено екстенсивний та інтенсивний шлях ведення сільського господарства. Визначено основні переваги органічного землеробства.

Ключові слова: сільське господарство, навколишнє середовище, органічне виробництво, продукція, ринок, якість та безпека.

Аннотация

В статье раскрыты современные аспекты развития производства сельскохозяйственной продукции. Исследованы экстенсивный и интенсивный путь ведения сельского хозяйства. Определены основные преимущества органического земледелия.

Ключевые слова: сельское хозяйство, окружающая среда, органическое производство, продукция, рынок, качество и безопасность.

Annotation

In the article disclosed modern aspects of the development of the production of agricultural products. Investigated the extensive and intensive way of farming. The main advantages of organic farming is defined.

Keywords: agriculture, environment, organic production, products, market, quality and safety.

УДК 631.1.027

Гречаник Н.Ю.,
к.е.н., доцент
кафедра менеджменту і маркетингу
Прикарпатський національний університет ім. В.Стефаника
Стельмащук Н.А.,
викладач
кафедра менеджменту і маркетингу
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми. Теорія й практика впровадження принципів стратегічного маркетингу у господарську діяльність ще перебувають на початкових етапах в усіх галузях, особливо у аграрному секторі. При цьому зарубіжна практика доводить, що формуванню маркетингових стратегій розвитку підприємств, у тому числі у галузях виробництва й переробки агропродовольчої продукції приділяється значна увага, що сприяє прискоренню їх адаптації до вимог ринкового середовища. Тому досвід стратегічного маркетингу, що досягнув високого рівня у розвинених країнах, доцільно використати як стартову позицію для впровадження з урахуванням рівня та особливостей розвитку ринкових відносин в Україні. Вітчизняна аграрна наука має якнайскоріше ввійти у світову наукову спільноту для партнерської роботи над сучасною проблематикою стратегічного маркетингу і зокрема, можливостями застосування маркетингових стратегій підприємств у аграрному секторі економіки.

Стратегія являє собою детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії підприємства та досягнення її цілей. Вона передбачає розробку обґрунтованих заходів і планів досягнення намічених цілей, в яких повинні бути враховані науково-технічний потенціал підприємства та її виробничо-збутові можливості.

З погляду маркетингу аграрна товарна продукція — це сукупність матеріальних і нематеріальних характеристик, які пропонуються для задоволення потреб і забезпечують очікувані вигоди як для споживачів, так і для товаровиробників. Для товаровиробників вигода від товарної продукції полягає в отриманні доходів та прибутку. Для споживачів товарна продукція — це сукупність властивостей, яка здатна задовольняти їхні потреби, розв'язувати певні конкретні проблеми.

Об'єктивна необхідність формування стратегії маркетингової концепції аграрної продукції пов'язана з нагальною потребою становленням стабільного ринку продовольства, забезпеченням населення продуктами харчування і ефективним функціонуванням аграрної сфери економіки. Вона передбачає обґрунтування концепції життєвого циклу товарної продукції, яка визначає розвиток обсягів її збуту і прибутку від реалізації, пропонує заходи зі стратегії і тактики маркетингу з моменту надходження товару на ринок аж до його усунення з ринку, забезпечує управління товарним асортиментом і номенклатурою товарів підприємства, планування нових товарів, включаючи створення торгової марки, упаковки, систем збуту, сервісу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему формування стратегії маркетингу досліджували такі зарубіжні вчені, як Г. Азоєв, Р. Акофф, І. Ансофф, Г. Армстронг, Г. Ассель, Г. Гольдштейн, П. Друкер, Дж. Еванс, К. Ендрюс, Ф. Котлер, Дж. Куїнн, Ж.-Ж. Ламбен, Г. Мінцберг, Д. Нортон, К. М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон, Е. Уткін, Р. Фатхудінов, А. Чандлер та ін. Серед українських вчених проблемами стратегічного маркетингу займалися А.Е. Воронкова, А.В. Войчак, В.Г. Герасимчук, Г.І. Кіндрацька, А.Ф. Павленко, В.О. Пастухова, Є.В.Савельєв, Г.М. Скудар, А.А. Старостін, Н. Чухрай, А.В. Шегда, З.Є. Шершньова, Д.А.Штефаніч та інші.

При цьому слід відмітити, що маркетингові стратегії аграрних підприємств у науковій літературі малодосліджені. Питання розвитку підприємств аграрного сектору України розглядаються у працях багатьох провідних вчених: В.Г. Андрійчука, В.М. Амбросова, П.І. Гайдуцького, В.П. Галушко, В.М. Геєця, О.Д. Гудзинського, Т.Г. Дудара, О.Ю. Єрмакова, С.М. Кваші, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, В.К. Терещенка, В.К. Савчука, М.П. Сахацького, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина та інших науковців.

На сучасному етапі актуальним питанням є розробка і впровадження стратегічного маркетингу на вітчизняних аграрних підприємствах, прискорення адаптації його наукових та практичних здобутків до потреб аграрного сектору України.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методичних засад і практичних пропозицій щодо формування стратегії маркетингу товарної аграрної продукції на підприємствах АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний маркетинг є тією методичною основою, на якій базується довгостроковий розвиток найбільш успішних підприємств. За словами Дж.Траута, успіх підприємства „...пов'язаний з наявністю правильної, вірної стратегії. Саме стратегія задає конкурентний напрям, диктує планування товару, підказує, як здійснювати внутрішні й зовнішні комунікації і на чому необхідно сконцентрувати увагу”[12, с. 17]. Таким чином, значення стратегії у веденні господарської діяльності підприємств складно переоцінити. В основі ж формування такої стратегії в сучасних умовах лежать принципи маркетингу.

Формування й реалізація стратегій маркетингу сприятиме ефективному функціонуванню підприємства на довгостроковій основі. За словами Л.В. Балабанової, концептуальні проблеми формування маркетингових стратегій пов'язані з „...вибором основної методологічної бази, на якій буде будуватися вся концепція стратегічного планування” [2, с.16].

Принципи формування маркетингової стратегії дещо відрізняються від принципів формування загальної стратегії розвитку і випливають із самої сутності маркетингу. Найперший з них – це орієнтація всіх сфер діяльності підприємства на задоволення потреб споживача, з одного боку, та на досягнення кінцевого практичного результату виробничо-збутової діяльності з іншого боку. Ефективний продаж товарів на ринку у запланованих кількостях означає, по суті, завоювання його певної частки відповідно до довгострокових цілей підприємства.

Маркетингова стратегія передбачає, по-друге, концентрацію дослідницьких, виробничих і збутових зусиль на вирішальних напрямках маркетингової діяльності. Третім важливим принципом є спрямованість діяльності підприємства на довгостроковий результат. Це вимагає особливої уваги до прогнозування, розробки інноваційної продукції, що забезпечуватиме високий рівень прибутковості. Четвертим принципом є взаємозв'язок стратегії і тактики маркетингової діяльності.

Такий взаємозв'язок передбачає необхідність цілеспрямованого і активного стимулюючого впливу на ринковий попит; адаптивного реагування товарної стратегії підприємства на якісні і кількісні зміни попиту, використання гнучкого ціноутворення у відповідь на зміни кон'юнктури ринку; вибір оптимальних форм і методів комунікаційної політики; залучення працівників, до активної участі у маркетинговій діяльності.

Переходячи до розгляду питань формування стратегії маркетингової концепції товарної аграрної продукції слід відмітити, що згідно з концепцією Ф. Котлера товар розглядається як п'ятирівнева система. Кожен рівень підвищує споживчу цінність товару. Усі разом вони створюють ієрархію споживчої цінності [6].

Перший рівень становить основу будь-якої товарної продукції, оскільки він є тією ключовою цінністю, яку купує споживач.

Другий рівень — це основний товар, тобто набір тих чи інших його функціональних характеристик.

Третій рівень — очікуваний товар (набір характерних ознак, котрі споживач очікує отримати, і умов, за яких він погоджується придбати товар).

Четвертий рівень — поліпшений товар (що перевершує за ознаками реальні очікування споживачів).

П'ятий рівень — потенційний товар (наявні можливості поліпшення товару в майбутньому).

Отже, маркетинг розглядає товарну продукцію передовсім як мультиатрибутивну річ (набір характеристик, властивостей, параметрів, тощо).

За твердженням окремих вчених [4, 9, 10, 11], існує розширена концепція товару, яка включає заходи, котрі допоможуть товару перевершити очікування споживачів, а отже, забезпечити для них додаткову цінність. Усе це створює потенціал товару або все те, що може привабити споживача чи допомогти підприємству втримати його як свого клієнта.

Найпоширеніша маркетингова концепція товару враховує очікування споживачів щодо різних його властивостей: фізичних, інформаційних, додаткових (умови поставки, сервіс тощо).

Життєвий цикл товару — концепція, яка характеризує розвиток обсягів збуту і прибутку від реалізації товару, пропонує заходи зі стратегії і тактики маркетингу з моменту надходження товару на ринок аж до його усунення з ринку [4, 9, 11]. Концепція життєвого циклу товару — це, безперечно, лише теоретична модель життя товару в період його перебування на ринку. Проте ця модель широко використовується в маркетинговій практиці як така, що добре відповідає практичному досвіду, дає змогу описати, проаналізувати ринкове життя товарів.

Класичну модель життєвого циклу товару [11, с.71] можна побудувати у вигляді графіка, який ілюструє динаміку обсягів продажу і прибутку від реалізації за весь час перебування товару на ринку (рис. 1).

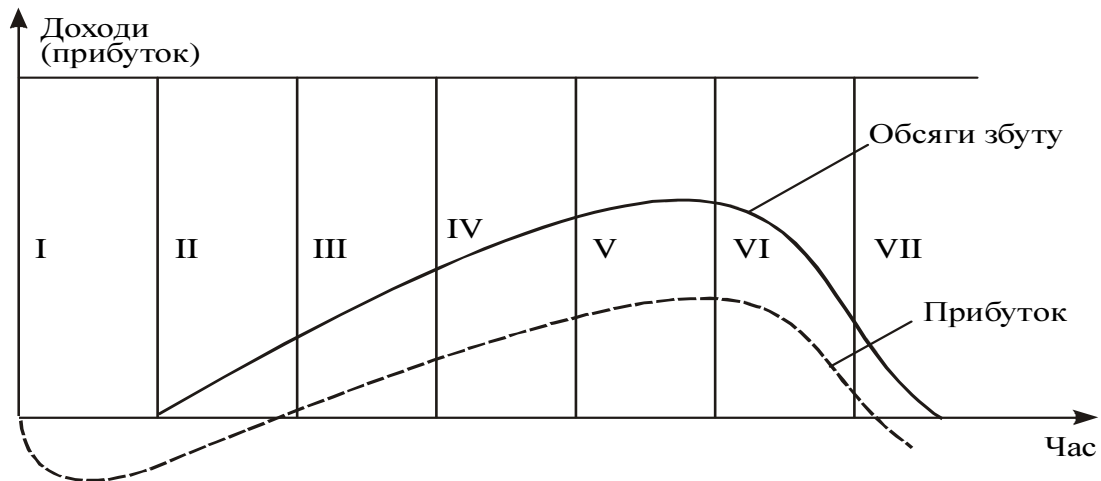


Рис. 1. Концепція життєвого циклу товарної продукції

- I — дослідження та розроблення товарної продукції;
- II — запровадження товару на ринок;
- III — розширення ринку збуту;
- IV — використання переваг;
- V — зрілість товару;
- VI — насичення ринку;
- VII — витискування товару з ринку.

Увесь цей період можна умовно поділити на кілька етапів. Першим етапом вважають період, коли товарної продукції на ринку як такої практично нема. Ведеться тільки його розробка, дослідження ринку, апробація ідеї товару. Ані збуту, ані прибутку на цьому етапі ніхто не очікує. Навпаки, підприємство здебільшого інвестує значні кошти в розроблення товарної продукції, сподіваючись у майбутньому покрити їх доходами від його реалізації.

На другому етапі товар запроваджується на ринок, починається його реалізація. На цьому етапі здійснюються заходи з пробного маркетингу, а також розгортається виробництво і комерційна реалізація товару. Обсяги продажу зростають, збитки зменшуються. Згідно з концепцією життєвого циклу другий етап необхідно починати з відносно низького обороту, оскільки товар іще недостатньо відомий на ринку, а його збут перебуває на стадії організації. Саме тому на цьому етапі мають місце високі витрати на рекламу і збут, а також відносно високі — на виробництво. Основна мета підприємства на другому етапі — привернути увагу споживачів, витримати перші, «іспитові», сказати б, покупки товарів, налагодити контакти з торгівлею, розвіяти її сумніви щодо успіху новинки.

На третьому етапі здійснюється розширення ринку та збуту за рахунок збільшення обсягів виробництва товару, прискорення процесів його розповсюдження, посилення рекламної діяльності. Це потребує зміцнення відносин з торгівлею, розширення системи каналів розподілу, формування достатнього рекламного бюджету. Саме на цьому етапі життєвого циклу товару підприємство може перейти точку беззбитковості, а значить, мати відповідні прибутки. Як обсяги збуту, так і прибутки на цьому етапі мають сталу тенденцію до зростання.

На четвертому етапі підприємство повною мірою відчуває свої переваги, забезпечені вдалою ідеєю товару, правильним вибором цільового ринку, оптимальною маркетинговою програмою тощо. Тут обсяги продажу і прибуток набувають певної інерції за рахунок заходів, реалізованих на попередніх етапах. Товар стає відомим на ринку, привертає до себе все нові групи споживачів. Водночас рівень прибутку на цьому етапі наближається до максимуму, хоч обсяги збуту продовжують зростати. Така невідповідність пояснюється тим, що тут починає відчуватись вплив конкурентів. Приваблені успіхом товару, вони починають копіювати його, випускати товари-аналоги. У відповідь підприємство змушене посилювати свій рекламний вплив, модифікувати товар, зменшувати ціни тощо. Усе це призводить до зростання витрат і відповідного зменшення прибутку.

Наступним є етап зрілості товару. На цьому етапі обсяг його продажу досягає найбільшого значення, але стають усе помітнішими тенденції до його гальмування. Обсяги прибутку зменшуються, але вони ще настільки значні, що привабливість товару для підприємства зберігається.

Стан насичення — наступний етап життєвого циклу товару. Його особливістю є спадний рівень обсягів продажу і прибутку. Причинами цього є, з одного боку, насичення ринку збуту, а з другого — загострення конкуренції через наявність великої кількості конкурентів.

Останнім етапом життєвого циклу товару є його витискування з ринку. На цьому етапі обсяг продажу спадає до нуля. Недостатній попит, загострення конкуренції та цінової боротьби загрожують збитками. Головне завдання підприємства на даному етапі — своєчасно, у максимально короткі строки зняти товар з виробництва, мінімізуючи можливі збитки.

Головною ідеєю концепції життєвого циклу продукції є підтвердження тимчасового характеру ринкового життя товару. Навіть товари зі стрімким зростанням обсягів продажу і прибутку колись проходять етапи зрілості, насичення і витиснення з ринку. У зв'язку з цим кожне підприємство мусить своєчасно потурбуватись про заміну своїх товарів новими.

Відповідно до зміни обсягів збуту і прибутку модифікується маркетингова програма (табл. 1) [11, с.73]. Основна мета такого модифікування — продовження часу існування товару на ринку, збільшення віддачі від нього для підприємства.

В системі стратегії маркетингу важливе значення відводиться питанням управління товарним асортиментом і номенклатурою товарів підприємства [1, 3, 5],

Товарна номенклатура — це групи товарів, тісно пов'язаних між собою або через подібність виконуваних функцій, або тому, що їх продають тим самим групам покупців, або через ті самі торговельні заклади, або в рамках того самого діапазону цін.

Товарний асортимент — це сукупність усіх товарних одиниць, що їх пропонує покупцям конкретний продавець. Основними характеристиками товарного асортименту є широта (кількість асортиментних груп товарів), насиченість (загальна кількість усіх товарних одиниць), глибина (варіанти пропонування товарів у рамках кожної асортиментної групи) та гармонічність (збіжність товарів різних асортиментних груп з погляду їх кінцевого використання, вимог до організації виробництва, каналів розподілу тощо).

Формування товарного асортименту і номенклатури товарів підприємства обов'язково потребує узгодження різнонаправлених інтересів. Так, з погляду виробника, ідеальною буде якомога менша кількість товарних позицій, стабільність їх виробництва протягом тривалого періоду, випуск товарів великими серіями, малі виробничі витрати тощо. З погляду споживача, — цілком навпаки. Отже, формування товарного асортименту і номенклатури потребує встановлення оптимального їх значення з урахуванням інтересів як товаровиробника, так і споживача, але з пріоритетом останнього.

Вибрати оптимальний асортимент товарів підприємство може способом, описаним нижче.

а) визначається прибуток підприємства в розрізі його товарних галузей за такою формулою:

$$\begin{aligned} & \text{Дохід від реалізації} - \text{Змінні витрати} = \\ & = \text{Прибуток покриття} - \text{Постійні витрати} = \text{Чистий прибуток.} \end{aligned}$$

Таблиця 1

**Особливості маркетингу
 на різних етапах життєвого циклу товарної продукції**

Особливості етапів	Етапи життєвого циклу та спрямованість маркетингових заходів			
	Дослідження, розроблення й упровадження	Розширення ринку збуту й використання переваг	Зрілість і насичення ринку	Витискування з ринку
Рівень продажу	Низький	Швидке зростання	Повільне зростання	Падіння
Прибуток	Збитки	Швидке зростання прибутку	Спад прибутку	Можливі збитки
Споживачі	Суперноватори і новатори	Певний сегмент ринку	Масовий ринок	Аутсайтери
Конкуренція	Немає	Незначна, але зростає	Значна	Спадна
Стратегія	Проникнення	Розширення ринку	Збереження частки ринку	Збільшення віддачі
Товарна політика	Планування	Модифікування	Обслуговування	Елімінування
Цінова політика	Низькі (високі) ціни	Підвищення (зниження) цін	Зниження цін	Найнижчі ціни
Реклама	Інформувальна	Переконувальна	Нагадувальна	Мінімальна
Розподіл	Обмежений	Інтенсивний	Максимально інтенсивний	Обмежений
Витрати на маркетинг	Високі	Відносно підвищення	Зниження	Низькі

У тому разі, коли прибуток покриття дорівнює постійним витратам, підприємство досягло рівня беззбитковості. Це означає, що доходу підприємству вистачить, щоб покрити всі витрати, але прибутку при цьому не буде. Такий стан називається точкою беззбитковості, або точкою критичного обсягу виробництва, або порогом рентабельності. Відсоткове відношення прибутку покриття до загального обсягу доходу від реалізації називаються коефіцієнтом прибутку покриття. Цей коефіцієнт є винятково важливим, оскільки вказує на те, як зміниться величина прибутку покриття за збільшення чи зменшення доходу від реалізації. Так, якщо коефіцієнт прибутку покриття становить, скажімо, 30 %, то це означає, що за збільшення доходу від реалізації на 1 грн прибуток покриття збільшиться на 30 коп. Чистий прибуток також збільшиться на 30 коп. за умови, що не станеться змін у структурі і величині постійних витрат. Таким чином, знаючи коефіцієнт прибутку покриття, досить легко і швидко можна підрахувати, як збільшиться чистий прибуток товарної продукції (підприємства) за збільшення обсягів продажу (при умові, що постійні витрати залишатимуться незмінними).

З використанням цього коефіцієнта можна визначити також і рівень беззбитковості:

$$\text{Рівень беззбитковості, грн} = \frac{\text{Постійні витрати, грн}}{\text{Коефіцієнт прибутку покриття, \%}}$$

Підприємства, як правило, випускають широкий асортимент товарів, а рівень прибутку від реалізації різних товарів є також різним. Для досягнення максимального рівня загального прибутку необхідно зосередити всі засоби і зусилля підприємства на виробництві найприбутковіших видів продукції.

В основі рішень щодо управління асортиментом та номенклатурою продукції підприємства лежать процеси елімінування та нововведень.

Елімінування, тобто зняття застарілого продукту з ринку, є процесом менш дослідженим і менш використовуваним у маркетинговій практиці, ніж планування продукції. Це пояснюється кількома причинами. Так, у плануванні продукції ініціативу виявляє підприємство, елімінування ж часто нав'язується ринком і є результатом його розвитку.

Для прийняття рішення відносно зняття товарної продукції з ринку користуються такими критеріями:

— економічна значущість продукту для підприємства (частки в структурі товарної продукції, сума надходжень від реалізації, рентабельність);

— становище продукту на ринку (частка ринку, ринковий потенціал, стійкість проти продуктів-конкурентів);

— перспективи продукту в майбутньому (стадія життєвого циклу, можливі технологічні зміни).

На підставі таких критеріїв визначають оптимальну структуру товарної продукції підприємства

Безпосередній процес зняття з виробництва і ринку низько ефективної товарної продукції можна здійснити такими методами:

1) «збирання врожаю» — поступове зниження витрат на виробництво і збут і в такий спосіб зменшення обсягів продажу низько ефективної товарної продукції за можливого утримання попередньої ціни;

2) «видоювання» — різке зниження витрат на маркетинг, щоб знизити загальні витрати і зберегти прибуток на кінцевих стадіях життєвого циклу товарної продукції;

3) концентрації зусиль — усі зусилля маркетингу зосереджуються на найсильнішому і найпривабливішому сегменті ринку з одночасним виведенням із фази збуту всіх інших сегментів;

Оновлення продукції здійснюють з використанням процесів диференціації та диверсифікації. Диференціація — це доповнення існуючих ліній (номенклатурних груп) продукції новими її видами. Диверсифікація — це доповнення виробничої програми новими продуктивними лініями. При цьому розрізняють горизонтальну, вертикальну та латеральну диверсифікацію.

Горизонтальна диверсифікація — це додавання до виробничої програми нових, споріднених видів продуктів одного техніко-економічного рівня.

Вертикальна диверсифікація — це доповнення виробничо-технічної програми продукцією вищого чи нижчого технічного рівня.

Латеральна диверсифікація має місце тоді, коли між існуючими і новими продуктами не існує жодного зв'язку.

Однією з найважливіших фаз планування нових товарів є розробка стратегій маркетингу. Тут востаннє перевіряється доцільність вкладання коштів у створення моделі, зразка чи пробної партії продукції, а насамперед економічність виробництва і збуту товару. Широковживаним і простим способом цього є аналіз прибутковості (p) та рентабельності (R) товару.

$$p = \text{Ц} X - (K_v X + F), \quad \text{або} \quad R = \frac{F}{p - K_v},$$

де Ц — ціна;

X — кількість продукції;

K_v — питомі змінні витрати;

F — постійні витрати.

Для визначення економічності виробництва і збуту нового товару оцінюють також комерційні ризики, величину необхідних інвестицій, можливість випуску такої кількості продукції, яка забезпечить проходження точки беззбитковості й отримання необхідних прибутків, орієнтовно визначають рівень відпускних цін.

Не менш важливим на цьому етапі є також позиціювання продукції — її розміщення на ринку як такої, що у свідомості споживача за якісними характеристиками і властивостями вигідно відрізнятиметься від пропозицій конкурентів. Інакше кажучи, новий товар підприємства має посісти власну позицію в конкурентному середовищі.

В основі позиціювання лежить політика диференціації, тобто створення вигідних споживачам типів товарної продукції підприємства як порівняти з іншими конкурентними пропозиціями.

Під час управління продукцією завжди постає низка проблем, які необхідно враховувати і розв'язувати для досягнення бажаного наслідку маркетингової діяльності підприємства — отримання максимального прибутку.

Висновки з проведеного дослідження. Формування маркетингової стратегії підприємств у аграрному секторі крім надзвичайно важливого теоретичного має також суто прикладний аспект. Це пов'язано з тим, що у більшості регіонів України відчуються значні кризові явища в цьому секторі економіки, і використання стратегій маркетингу як інструментів вибору напрямів розвитку могло б стати реальним шляхом підвищення прибутковості підприємств аграрного сектору, селянських господарств та відродження ефективного сільського господарства у регіональному аспекті.

Бібліографічний список

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И., Эдвард Дж. Макдоннелл ; пер.с англ. С. Жильцов. — СПб. : Питер, 1999. — 416с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг / Балабанова Л.В. — К. : Знання-Прес, 2004. — 564 с.
3. Бузько И.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий / Бузько И.Р., Дмитренко И.Е., Сущенко Е.А. — Алчевск: Изд-во ДГМИ, 2002. — 217 с.

4. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підруч. [для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / С.С. Гаркавенко – [4-е вид., доп.]. – К. : Лібра, 2006. – 717 с.
5. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством Графічне моделювання : навч. посіб. / В.Г. Герасимчук – К., 2000. – 360с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М. : Изд-во Вильямс, 2007. – 656 с.
7. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ламбен Жан-Жак; пер.с франц. СПб. – М. : Наука, 1996. – 589 с.
8. Ларіна Я.С. Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК : монографія / Я.С. Ларіна – К. : Преса України, 2008. – 336 с.
9. Маркетинг : підручник / [Чеботар С. І., Буряк Р. І. Ларіна Я.С. та ін.]. – К. : Наш час. – 2007. – 503 с.
10. Новітній маркетинг: навчальний посібник / [Савельєв Є. В., Братко О. С., Матвіїв М. Я. та ін]. – Тернопіль. : Економічна думка. – 2005. – 295с.
11. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 246 с.
12. Траут Дж. Траут о стратегии / Траут Дж.; пер. с англ. С. Жильцов. – СПб. ; М.; Нижний Новгород ; Воронеж ; Ростов н/Д. : Питер, 2004. – 188с.

Анотація

Обґрунтовано методичні засади і практичні пропозиції щодо формування стратегії маркетингу товарної аграрної продукції на підприємствах АПК.

Ключові слова: підприємства АПК, стратегія маркетингу, товарна продукція, ринкові відносини.

Аннотация

Обосновано методические основы и практические предложения по формированию стратегии маркетинга товарной аграрной продукции на предприятиях АПК.

Ключевые слова: предприятия АПК, стратегия маркетинга, товарная продукция, рыночные отношения.

Annotation

Substantiated methodological framework and practical proposals on formation strategy of marketing commodity agricultural production on enterprises APK.

Key words: enterprise APK, strategy marketing, commodity production, market relations.

УДК 331.101.3+331.101.38.001.11

Баранцева С.М.,
к.е.н, доц. кафедри прикладної економіки,
Моспан В.В.,
Донецький національний університет економіки і
торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ «МОТИВАЦІЯ» ТА «СТИМУЛЮВАННЯ»

Постановка проблеми. Обрана тема обумовлена тим, що розвиток соціальних відносин у суспільстві змінює потреби персоналу підприємства. Так, на сучасному етапі розвитку економіки крім матеріального фактора велике значення мають моральні стимули і соціальні пільги. Розвиток моральних форм стимулювання найманих працівників збільшує значення корпоративного мислення працівників та розвиток системи соціальних пільг.

Терміни «мотивація» та «стимулювання», незважаючи на давнє походження, не мають однозначного трактування їх співвідношень. Так, у західній економічній літературі містяться дані щодо сучасних форм мотивації і стимулювання персоналу, але вони розрізнені, відбивають специфіку окремих країн і не застосовуються в чистому вигляді в українській економіці. І публікацій на цю тему вкрай мало.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання мотивації і стимулювання праці висвітлюються в наукових працях таких вітчизняних учених: А. О. Бадіон, В. Ф. Грищенко, Л. І. Донець, Т. О. Дяченко, Г. М. Захарчин, А. М. Колот, Н. П. Любомудрова, В. М. Милашенко, О. С. Соснин, І. І. Тимошенко, В. Г. Шульга та ін. Ними було зроблено істотний внесок у розробку теорії і практики

стимулювання праці. Однак, на сучасному етапі розвитку виробництва і суспільства у вітчизняній науковій літературі одержало поширення ототожнення мотивів і стимулів, а також процесу мотивації й стимулювання. Отже, першочерговим завданням, у вивченні даної проблематики, є понятійно-теоретичне усвідомлення відмежування поняття «мотивація» від поняття «стимулювання».

Постановка завдання. Мета статті полягає в удосконаленні визначення поняття «мотивація» на основі вивчення особливостей і відмітних рис понять «мотивація» та «стимулювання».

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій [3; 4; 7; 8; 10] у цій сфері свідчить, що серед учених існують різні думки із приводу досліджуваних понять (табл. 1). Так, Колонтаєвський О. П. під мотивацією розуміє процес розвитку й закріплення у працівників внутрішніх мотивів до діяльності [4].

Таблиця 1

Визначення поняття «мотивація» різними авторами

Автори	Визначення «мотивації»
Мотив (від лат. moveo - «рухаю») - внутрішня рушійна сила, що спонукає людину до дії.	
Г. Г. Зайцев	це спонукання до активної діяльності особистостей, колективів, груп, пов'язане з прагненням задовольнити певні потреби.
Б. Ю. Сербінский	це спонукання людей до діяльності.
Е. А. Уткін	стан особистості, що визначає ступінь активності та спрямованості дій людини в конкретній ситуації.
А. М. Колот	це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації.

У той же час Латиш Н. В. зазначає, що мотивувати працівника - значить використовувати внутрішні причини, що спонукають працівника до діяльності, допомагати йому їх усвідомити. При нестачі або відсутності таких причин включається стимулювання, з метою формування мотивів до праці (внутрішніх збуджуючих чинників, зумовлених певними потребами). Це означає, що в процесі реалізації стимулів до праці формуються нові ціннісні орієнтації, тобто нова трудова мотивація [6].

Аналіз розглянутих підходів показує, що вони частково збігаються, але при цьому кожен із них розкриває певну сторону цієї складної і багатогранної категорії. Проте більшість сучасних економістів приділяють увагу, перш за все, способам спрямованості мотивації, не поглиблюючись у джерело її виникнення (внутрішні чинники). Одночасно дослідники єдині в думці про те, що мотивація є процесом досягнення цілей організації.

Таким чином, мотивацію можна розглядати, з одного боку, як процес зіставлення образу своєї потреби з образом зовнішнього предмета (потреби). З іншого боку, мотивація (як механізм) – це внутрішній психічний механізм людини, що забезпечує упізнання предмета відповідно до потреби і запускає спрямовану поведінку з присвоєння цього предмета (якщо він відповідає потребі). Тому, мотивація може перебігати в людини без сторонньої допомоги. А на підприємстві доцільно говорити про організацію чи управління мотивацією (мотиваційними процесами) людини, персоналу і ін.

Авторське розуміння поняття мотивація полягає у тому, що його варто розглядати як сукупність внутрішніх рушійних сил, обумовлене психікою людини, які спонукають її до активної діяльності та задають межі і форми цієї діяльності, додають спрямованість яка необхідна для досягнення певних цілей.

Мотивувати співробітників насильницьким чином неможливо. Тому система мотивації опирається на спеціальні зовнішні заходи, які мають ціленаправлений вплив на внутрішні цінності і потреби працівника з метою покращення результатів його трудової діяльності та реалізації цілей розвитку підприємства.

Таким чином, поряд з терміном «мотивація» у теорії та практиці мотивації персоналу широко використовується термін «стимулювання». Але й досі поширеною є думка про тотожність змісту «мотивації» та «стимулювання». Це обумовлено тим, що деякі вчені в основі стимулювання бачать не лише зовнішні, а й внутрішні чинники. Але стимули слід розглядати лише як зовнішні блага, за допомогою яких здійснюється вплив на мотивацію персоналу.

Отже, стимули виконують роль важелів впливу або носіїв «роздратування», що викликають дію певних мотивів. В якості стимулів можуть виступати окремі предмети, дії інших людей, обіцянки, носії зобов'язань і можливостей, що надаються можливості та багато іншого, що може бути запропоновано людині в компенсацію за її дії або що вона бажала би отримати в результаті певних дій.

Аналіз понять «стимулювання» (табл. 2) з різних джерел [1; 2; 4; 5; 9; 10] дозволив нам сформулювати авторське поняття: стимулювання – це певний зовнішній вплив на людину, що дозволяє спонукати її до необхідної активної дії. Отже, стимулювання передбачає сукупність дій суб'єкта управління, у тому числі створення умов (як зовнішній чинник), які допоможуть більш ефективно виконувати роботу за рахунок формування комплексу мотивів у працівника.

Таблиця 2

Визначення поняття «стимулювання» різними авторами

Автори	Визначення «стимулювання»
	Стимул (від лат. stimulus – стрекало, батіг, пуга) означає спонукання до дії, зовнішня спонукальна причина
О. Колонтаєвський	Під стимулюванням слід розуміти процес формування менеджерами мотивів у працівників за допомогою використання певних стимулів.
Д. Н. Ушакова	Стимул – це причина, що спонукає до діяльності, що створює сприятливі умови для розвитку чого-небудь
Стимулювання в психології	Це зовнішнє спонукання активності працівника, ефект якого опосередкований психікою людини, її поглядами, почуттями, інтересами, прагненнями і т.д.
А. М. Колот	Стимулювати – це означає впливати, спонукати до цільової дії, давати поштовх зовні.
Ф. Н. Щербак	Об'єкт стає стимулом тільки тоді, коли він, неодмінно відбившись в почуттєвих або розумових образах, у той же час реально зачіпає потреби та інтереси особистості.
О. С. Виханський, О. І. Наумов	Стимулювання праці - це спонукання людини до певної діяльності за допомогою внутрішніх і зовнішніх рушійних сил; завдання інтенсивності цієї діяльності, її кордонів, форм і спрямованості, у результаті чого досягаються певні цілі.

Стимулювання тим рідше застосовується в якості засобів управління людьми, чим вищий рівень розвитку відносин в організації, якість робочої сили та ступінь зацікавленості в участі в справах організації.

Таким чином, дослідження сутності понять «мотивація» та «стимулювання», дозволило на відміну від традиційного розуміння виявити взаємозв'язок та взаємозалежність цих понять (рис. 1).

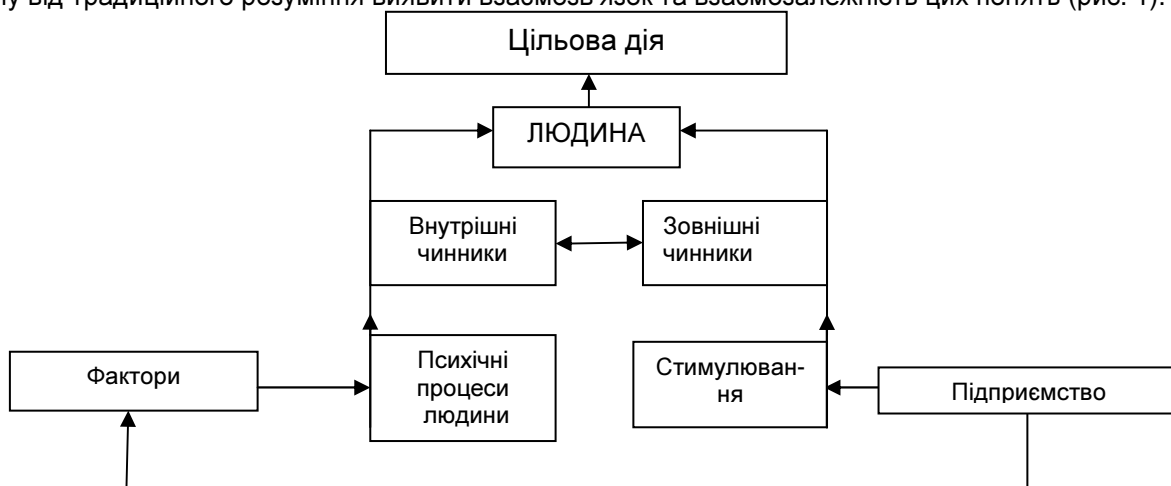


Рис. 1. Місце та засоби впливу мотивації та стимулювання у процесі реалізації цільової дії

Так, мотивація – внутрішній спонукальний механізм, який формується на основі свідомості людини (працівника), виходячи з її потреб, здібностей та бажань, і націлений на досягнення визначених результатів трудової діяльності. На людину впливають різні фактори, які викликають у неї психоемоційні процеси (інтерес, радість, подив, страждання, гнів, відроза, презирство, страх, сором і т.д.). Ці фактори є оточенням людини (підприємство, товариство, близьке оточення і т.д.), які впливають на його і спонукають за допомогою внутрішніх чи зовнішніх чинників, а, отже, прагненню, до певної цільової дії.

А стимулювання - це комплекс зовнішніх чинників впливу на поведінку працівника. Вони залежать від відносин людини з середовищем (це може бути бажання отримати винагороду, уникнути покарання тощо). Якщо людина працює через гроші, то гроші є зовнішнім чинником, якщо ж переважно через інтерес до роботи, то гроші виступають внутрішнім чинником.

Підприємство може цілеспрямовано застосовувати по відношенню до людини стимули для впливу на її зусилля, старання, наполегливість, сумлінність, цілеспрямованість у справі вирішення завдань, що стоять перед організацією, і включення відповідних мотивів.

Тому, щоб мотивувати працівника, замало використовувати матеріальне заохочення та метод «багата і пряника», необхідно створити сприятливі умови праці.

Таким чином, у процесі реалізації цільової дії механізм мотивації проходить через психоемоційні процеси людини та спонукають її до дії, в той час як стимулювання впливає безпосередньо на дії людини без його повного психологічного осмислення.

Стимулювання принципово відрізняється від мотивування. Суть цієї відмінності полягає в тому, що стимулювання - це один із засобів, за допомогою якого може здійснюватися мотивування. Стимулювання - це зовнішній вплив на людину для здійснення потрібної дії, а мотивація – це внутрішня рушійна сила, яка змушує людину певним чином діяти.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій у цій сфері свідчить, що серед учених існують різні думки із приводу досліджуваних понять. А першочерговою задачею, у вивченні даної проблематики, є понятійно-теоретичне усвідомлення відмежування поняття «мотивація» від поняття «стимулювання».

Отже, розглянувши та проаналізувавши поняття «мотивація» та «стимулювання» можна зробити висновок, що ці поняття займають одне з центральних місць в управлінні персоналом, оскільки вони виступають безпосередньою причиною їхньої поведінки.

Поняття «мотивація» та «стимулювання» не є тотожними і тому потребують детального дослідження особливостей застосування одного та іншого в механізмі управління персоналом. Це забезпечить ефективність управління персоналом, що сприятиме покращенню добробуту працівників та зростанню прибутковості та конкурентоспроможності підприємства.

Бібліографічний список

1. Большой толковый словарь русского языка: репринтное издание / [под ред. Д. Н. Ушакова]. - М., 2000. – 672 с.
2. Виханский О. С. Менеджмент. Человек, стратегия, организация, процесс : [підручник] / О. С. Виханский, А. И. Наумов. - М., 1996. – 100 с.
3. Зайцев Г. Г. Управление персоналом : [учебное пособие] / Г. Г. Зайцев. – СПб. : Северо-Запад, 1998. – 127 с.
4. Колонтаевский О. П. Мотивы и стимулы трудовой деятельности персонала / О. П. Колонтаевський // Вісн. Міжнар. Слов`ян. ун-ту. Сер. Екон. науки. - 2006. - № 6. - С. 42-44.
5. Колот А. М. Мотивація персоналу : [підручник] / А. М. Колот. – [вид. 2-ге, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 340 с.
6. Латиш Н. В. Аналіз досліджень проблеми мотивації та стимулювання праці як чинника підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва / Н. В. Латиш // Продуктивність агропромислового виробництва : [наук.-практ. зб.]. – 2011. - № 19.
7. Управление персоналом : [учебное пособие] / [под ред. Б. Ю. Сербиновского, С. М. Самыгина]. – М. : Приор, 1999. – 432 с.
8. Уткин Е. А. Основы мотивационного менеджмента : [учебное пособие] / Е. А. Уткин. – Москва, 2000. - 352с.
9. Щербак Ф. Н. Стимулы трудовой деятельности: (методологический аспект) / Ф. Н. Щербак. – Л. : Изд-во Ленингр. ун-та, 1976. – 280 с.
10. Энциклопедический социологический словарь/ [под ред. В. Осипова]. – М., 1995. – 625 с.

Анотація

Статтю присвячено вивченню особливостей і відмітних рис понять «мотивація» та «стимулювання», визначенню місця та засобів впливу мотивації та стимулювання у процесі реалізації цільової дії. За результатами дослідження авторами удосконалено визначення поняття «мотивація».

Ключові слова: мотивація, мотив, стимулювання, стимул, підприємство.

Аннотация

Статья посвящена изучению особенностей и отличительных черт понятий «мотивация» и «стимулирование», определению места и средств влияния мотивации и стимулирования в процессе реализации целевого действия. По результатам исследования авторами усовершенствовано определение понятия «мотивация».

Ключевые слова: мотивация, мотив, стимулирование, стимул, предприятие.

Annotation

The article is devoted the study of features and distinguishing features of concepts «motivation» and «stimulation», to the location and facilities of influence of motivation and stimulation in the process of realization of having a special purpose action. As a result of research authors determination of concept is improved «motivation».

Key words: motivation, motivation, stimulation, stimulus, the company.

УДК 331.5-053.5:330.342.146

Мульська О.П.,
аспірант,

Інститут регіональних досліджень НАН України (м. Львів)

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ ПРОТИДІЇ ВИКОРИСТАННЮ ДИТЯЧОЇ ПРАЦІ

Постановка проблеми. Процеси індустріалізації та урбанізації докорінно змінили робочі стосунки щодо дітей, а їх праця піддалася серйозним сумнівам. У ХІХ ст. уряди деяких держав почали втручатися у сферу захисту дітей від найгірших ексцесів фабричної системи і найнебезпечнішої діяльності, проте істотна зміна відбулася, коли зобов'язання уряду збільшилися в частині розвитку освіти для всіх націй.

Навіть тоді рух проти використання дитячої праці не обійшовся без проблем. Основними аргументами виступали, що освіта є причиною бідності у дітей, та спричиняє їх непридатність для рутинної роботи. Суспільство стверджувало, що дитяча праця необхідна для покращення добробуту бідних сімей, а також для певних галузей промисловості. Також називали факти, що окремі види робіт можуть виконувати лише діти, і нарешті, що це не роль держави втручатися в батьківські побажання, що краще для їхніх дітей.

Країни, що розвиваються, сьогодні перебувають в іншій економічній ситуації, ніж промислово розвинені країни в ХІХ ст. Однак, цей історичний досвід може бути корисним, бо демонструє два важливі аспекти: (а) важливість уряду, що відіграє провідну роль у ліквідації дитячої праці шляхом надання охоронних прав для дитини, які закріплені у законодавстві, і безкоштовної базової освіти, а також ефективного забезпечення дотримання трудової дисципліни, і, пов'язаних з нею, правил; (б) необхідність підвищення рівня інформованості, щоб викликати зміни в соціальному кліматі, такі, як визнання прав дітей, і розуміння довгострокових наслідків для здоров'я від ранньої праці, що дозволяє приймати нові закони.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми використання дитячої праці розглядали в своїх працях такі вітчизняні вчені, як: Е. М. Лібанова, У. Я. Садова, І. П. Майданік, С. В. Цилюрик, Ю. І. Римаренко, Л. С. Нечепоренко, Я. В. Подоляк, В. Г. Пасинок, Г. М. Бевз, З. Г. Зайцева, А. П. Пономарьов, К. Б. Левченко, О. А. Удалова, Н. І. Андрусишин. Однак низка завдань, зорієнтованих на застосування заходів світового досвіду протидії використанню праці дітей, залишається недостатньо вивченими як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування теоретичних основ і практичних засад щодо можливостей застосування передового досвіду світової спільноти з протидії використанню дитячої праці в умовах системної економічної кризи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Праця дітей переважає у тіньовому секторі, в умовах, шкідливих для їхнього фізичного, морального чи/та духовного розвитку та за платню, меншу від тієї, що її отримували б дорослі за таку саму працю. Однак кількість дітей, що працюють, за останні чотири роки в глобальних масштабах знизилася на 11%. Друга Глобальна доповідь про дитячу працю, яка була підготовлена в рамках Декларації про основоположні принципи та права у сфері праці, вперше відображає надзвичайно динамічну ситуацію дитячої праці. У 2004р. у світі нараховувалося 218 млн. дітей, які були змушені працювати, (для порівняння: у 2000р. кількість працюючих дітей становила 246 млн.) [2].

У світі немає жодної країни, в якій не було б у тій чи іншій формі дитячої праці. Але ця проблема зараз менш актуальна для розвинутих країн і вкрай актуальна для країн, що розвиваються.

Дитяча праця, незважаючи на різні обсяги поширення її в окремих країнах, є загальносвітовою проблемою, тому рух, спрямований на ліквідацію дитячої праці, поширюється у всьому світі, і багато організацій зосереджуються на боротьбі з цим явищем.

Завдяки заходам, що їх вживає світове співтовариство, рівень використання дитячої праці в світі знижується; і чим більш шкідливою є робота, яку виконують діти, тим вищі темпи її скорочення. За експертними оцінками, якщо сьогоднішні темпи скорочення будуть збережені і в подальшому, дитяча праця буде повністю викоренена в світі до 2016 року. Але це відбудеться лише за умови, якщо всі сторони продовжуватимуть докладати до цього зусилля [1].

За оцінками Міжнародної організації праці (МОП), сьогодні у світі використовується праця 16 з кожних 100 дітей. Причому, деякі з працюючих дітей не досягли 5-річного віку [3].

Бразилія була однією з перших країн у сфері моніторингу даних про дитячу працю, починаючи з початку 1990-х років. Відповідно програма «Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (PETI)» була

створена для дітей «небезпечних, шкідливих, таких, що принижують гідність чи інакше багатостраждальних умов праці», і приділяла велику увагу дітям з групи ризику, які навчаються в школі.

Програма ПЕТІ є структурним проектом національної програми «Bolsa Família». У програмі зазначається механізм умовних грошових переказів, який забезпечує стипендію 11,3 млн. бідних сімей (в цілому 46 мільйонів людей), що відповідає чверті населення Бразилії. Обидві програми, ПЕТІ і «Bolsa Família», підкріплені великою мережею громадських координаційних комітетів, тобто місцевими партнерами у галузі освіти, соціального забезпечення, трудових та інших установ, а також громадянським суспільством [6].

Коли дитина ідентифікується як працівник, то інспектор праці чи координаційний комітет, який є органом з координації дій щодо ліквідації дитячої праці, робить запис в національній базі даних про цю дитину, а потім організовує фінансову підтримку сім'ї і дитині, з метою мотивувати такого працівника до повного навчального дня.

Проте у програмах не враховувався аспект збереження здоров'я. Багато дітей-робітників, перебуваючи на робочому місці, отримали поранення, але як показує статистика, до системи вони не потрапили. Тому, після переговорів з органами охорони здоров'я, був розроблений інноваційний дистанційний навчальний курс з метою підготовки первинної медико-санітарної допомоги з виявлення та реєстрації професійних захворювань і травм дітей у віці до 18 років. У загальній складності, більше 37 тис. первинних медичних працівників пройшли підготовку до 2005 року.

На Міжнародній конференції, що проходила 24-25 травня у 2011 році, уряд Литви представив програму «Національна програма по запобіганню насильства щодо дітей та допомогу дітям на 2008-2010 роки». Національна програма щодо запобігання насильства передбачала:

- Програму попередження злочинності (прийнята 20.03.03);
- Національну стратегію попередження насильства щодо жінок (затверджена 22.12.06);
- Програму з профілактики та боротьби торгівлі людьми на 2009-2012рр. (затверджена 09.09.09);
- Національну стратегію збереження психічного здоров'я (прийнята 03.04.08);
- Плану по реалізації Національної стратегії психічного здоров'я на 2008-2010рр. (прийнята 18.06.08).

Програмні заходи призначалися для дітей, які страждають від психологічного і фізичного насильства, сексуальної експлуатації і зневаги, а також для їх сімей. Тому основними цілями програми виступали:

1. організувати підвищення інформованості громадськості з питань запобігання насильства щодо дітей;
2. забезпечити підвищення кваліфікації фахівців, що працюють з дітьми в області профілактики насильства та надання допомоги;
3. вдосконалення законодавства щодо захисту дітей та протидії насильству;
4. надання допомоги дітям та членів їх сімей, які зазнали насильства;
5. організувати альтернативні заходи впливу на порушників;
6. вжити заходів щодо викорінення насильства і знущань в школі;
7. здійснювати моніторинг насильства щодо дітей.

Згідно з даними, представленими державною організацією захисту прав дитини у Литві, 3501 дітей постраждали від насильства за період 2008-2010 рр. (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка кількості дітей, які постраждали від насильства у Литві [8]

Також, уряд Литви розробив програму протидії дитячому насильству на період 2010-2015 рр., основними завданнями якої виступають:

1. встановити соціальний реабілітаційний центр для дітей, які стали жертвами сексуального насильства;
2. здійснювати контроль різних форм насильства проти дітей;
3. покращити кваліфікацію фахівців, що працюють з дітьми, у запобіганні насильству;
4. розвивати міжнародну співпрацю [8].

Проблема експлуатації дитячої праці є актуальною в усьому світі. Особливо гострою є ситуація у тютюнових господарствах, оскільки відстежити динаміку кількості дітей, які там працюють. Деякі провідні країни-експортери тютюну зараховані до переліку держав, у яких використовується дитяча праця. Вони фінансують різні програми у всьому світі та співпрацюють з урядами, некомерційними організаціями й іншими зацікавленими сторонами для викорінення практики використання дитячої праці в тютюнових господарствах.

Їх програми зосереджені на ліквідації лише причин дитячої праці. Вони намагаються покращити якість і доступність освіти для дітей фермерів, що вирощують тютюн, а також підвищити життєвий рівень у цих спільнотах.

Результативним прикладом реалізації Національної програми по запобіганню насильства щодо дітей та допомогу дітям є компанія Philip Morris International (PMI). Внутрішня політика компанії щодо запобігання використанню дитячої праці встановлює вікові обмеження для осіб, які працюють на всіх її підприємствах, і забороняє застосування примусової праці дітей [9].

У Колумбії запроваджуються програми «New School» («Нова школа»), які направлені на покращення якості освіти в спільнотах, які займаються вирощуванням тютюну. PMI фінансує програму через місцеву некомерційну організацію Dividendo Por Colombia. Кошти йдуть на модернізацію та обладнання 39 шкіл у районах Овехас і Капітанехо [6].

В Аргентині разом із фондом Tobacco Cooperative Foundation і асоціацією Conscience Association фінансується програма «Porvenir», направлена на викорінення практики використання дитячої праці. Метою фінансової допомоги PMI є покращення якості освіти шляхом підвищення кваліфікації та заробітної плати вчителів, а також надання школам підручників, навчальних матеріалів тощо. Програма охоплює близько 2000 дітей фермерів, що вирощують тютюн у районах Сан-Вінсенте, Сальта та Жужуй [7].

У Малайзії в тютюнових штатах Сабах і Келантан разом із фондом Malaysia Salam Foundation фінансується програма «Back to School» («Знову в школу»). Більше 2200 дітей шкільного віку отримали у рамках програми підручники та навчальні матеріали [5].

В Африці компанія Philip Morris International фінансує некомерційну організацію Total Land Care (TLC), що співпрацює з Державним університетом Вашингтона для вирішення проблем бідності та дитячої праці в Малаві, Мозамбіку й Танзанії. Програма TLC наразі охоплює 4000 селищ і більш, ніж 460 тисяч людей. Згідно з проектом у селища постачається чиста вода, висаджується близько 30 мільйонів дерев, встановлюються кухонні плити, а протягом наступних п'яти років планується спорудження 100 шкіл [2].

Компанія також є членом заснованої у квітні 2001р. Організації з питань боротьби з експлуатацією дитячої праці в тютюновій галузі, яка по суті є об'єднанням профспілок, сільськогосподарських виробників тютюну та тютюнових компаній. Радником цієї Організації виступає МОП. Організація з питань боротьби з експлуатацією дитячої праці співпрацює з урядами Малаві, Мозамбіку, Уганди та Замбії з метою зменшення проявів використання дитячої праці в тютюнових господарствах. Програма включає проекти, основними завданнями яких виступають інформування спільноти про проблему дитячої праці, постачання безпечної питної води та продуктів харчування, фінансування програм, направлених на боротьбу з бідністю, а також будівництво нових шкіл.

Досвід боротьби з дитячою працею в Марокко створює сприятливі національні умови розвитку прямих дій проти найгірших форм дитячої праці в сільських районах будь-якої держави.

У вересні 2003 року МОП/ІПЕК отримала фінансування з державного департаменту Сполучених Штатів Праці (2081,1 тис. доларів США). Відповідно до цього проекту, було створено нове міністерство соціального розвитку, основною метою якого була боротьба з бідністю як основним фактором дитячої праці. Також міністерство включало політику Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ) і Освіта для всіх (ОДВ), в рамках якого міністерство народної освіти (MEN), потребувало покращення своїх низьких показників освіти, особливо серед дівчат в сільських районах [4].

У цьому контексті мета проекту МОП у Марокко DAPS полягала у необхідності підтримувати на національному рівні боротьбу з найгіршими формами дитячої праці.

Реформувавши Трудовий кодекс у відповідність з міжнародними стандартами, зокрема Конвенціями №138 і №182 МОП, уряд Марокко включив положення щодо дитячої праці, що свідчило про зацікавленість у вирішенні проблеми поширеності дитячої праці в країні. З іншого боку, це також підкреслює важливість розгляду проблеми у зв'язку з обмеженими можливостями, такими як: (а) частка інспекторів праці у країні мали обмежену підготовку та повноваження; (б) лімітована база знань

з проблем дитячої праці; (в) відсутність системи моніторингу небезпечної дитячої роботи у країні; (г) соціально-економічні проблеми (бідність, нерозвинута система освіти) [3].

Ефективність і результативність проекту демонструє комплексний підхід, який заклав міцний фундамент в Марокко для ліквідації найгірших форм дитячої праці. На національному рівні програма DAPS означала нарощування потенціалу та інституціоналізації політики, що є істотним каталізатором для успіху проекту, в досягненні його основних цілей, створення сприятливих умов для ліквідації найгірших форм дитячої праці.

На регіональному рівні реалізація програми DAPS означала запобігання та ліквідації найгірших форм дитячої праці з ефективним реагуванням на розвиток громадських потреби. Це було зроблено, незважаючи на бідність та незадовільні соціальні послуги та освітні ресурси в сільській місцевості, а також відсутність місцевих громадських організацій і слабкої інституційної потужності. Проте в рамках програми DAPS було досягнуто відповідного рівня постійну підтримку працюючим дітям та технічну допомогу для них.

Для національних учасників ІПЕК, зокрема і Марокко, відповідно до концепції DAPS розроблено рекомендації, які включають наступні положення [4]:

1. Створення системи трудового моніторингу (СТМ), основною функцією якого є контроль за дотриманням прав дитини.

2. ІПЕК повинна підтримувати національні програми викоринення найгірших форм дитячої праці та протидії її використанню, а роботодавці зобов'язані зберігати інформацію про дітей віком від 15-18 років (копію свідоцтва про народження або посвідчення особи як доказ їх дати народження).

3. Майбутні донори ІПЕК повинні фінансувати проекти, включаючи статті своїх доходів до одного з основних компонентів проекту, що сприятиме досягнення необхідного обсягу фінансових та людських ресурсів, та забезпечення успіху проекту в інших країнах.

4. Надання необхідного шкільного інвентаря, що вважається ефективним засобом стимулювання дітей відвідувати шкільні заняття.

5. Підвищення обізнаності громадян при перевірці трудовими інспекторами робочих місць, педагогами у школі та ін.

6. Впровадження стратегії партнерства для створення широкої мережі на національному, регіональному та місцевому рівнях.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Дитяча праця привертає все більшу увагу на національному та міжнародному рівнях, і нині в усьому світі вона визнана як вирішальний фактор, що характеризує експлуатацію та порушення прав дітей. Унаслідок занепокоєння цією проблемою та усвідомлення того, що експлуатація дітей не сприяє сталому й тривкому економічному зростанню, в багатьох країнах вдаються до спроб викоринити це явище.

2. Міжнародна програма МОП із викоринення дитячої праці (ІПЕК) забезпечує технічне співробітництво з державами-членами у пошуку вирішення проблеми дитячої праці. Це найбільша в світі програма з даного питання.

3. Програма МОП DAPS по викориненню найгірших форм дитячої праці, яка була успішно реалізована у Марокко, за підтримки донорів урядів, таких як ЄС, може впроваджуватися і тих країнах (в Україні зокрема), де існує проблема дитячої праці.

Бібліографічний список

1. Биковець В. Діяльність роботодавців та їхніх об'єднань у попередженні нерегульованої зовнішньої трудової міграції, протидії торгівлі людьми та ліквідації дитячої праці : [навч. посібн.] / В. Биковець, Р. Курінько, Д. Маршавін ; [за заг. редакцією С. Литвин, В. Аніщенко] [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www.confueu.org/assets/files/Employers_are_in_warning_of_labour_migration.pdf

2. Експлуатація дитячої праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pmi.com/ukr/about_us/how_we_operate/pages/child_labor.aspx

3. Combating child labour: A handbook for labour inspectors [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/safework/info/instr/WCMS_110148/lang--en/index.htm

4. Combating child labour in Morocco by creating an enabling national environment and developing direct action against the worst forms of child labour in rural areas (Final Evaluation Summary) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/eval/Evaluationreports/WCMS_126889/lang--en/index.htm

5. Enhancing Rural Livelihoods, Malawi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pmi.com/eng/about_us/charitable_giving/environmental_sustainability/Pages/malawi_total_landcare.aspx

6. Improving Schools in Tobacco-Growing Regions, Colombia [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www.pmi.com/eng/about_us/charitable_giving/education/Pages/columbia_escuela_nueva.aspx

7. Porvenir, a Better Future in Argentina [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pmi.com/eng/about_us/charitable_giving/education/Pages/argentina_porvenir.aspx

8. The national programme for prevention of violence against children and help to children for 2008-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coe.int/t/dg3/children/news/kyiv05-11/Presentations/Sidlauskiene.pdf>

9. What is child labour?/ ECLT definition of child labour [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eclt.org/about-child-labour/child-labour-standards>

Анотація

Розглядаються програми викорінення дитячої праці у країнах світу та вплив практичних заходів світової спільноти на динаміку кількості працюючих дітей. Досліджуються особливості реалізації програми МОП/ІПЕК у Марокко про викорінення найгірших форм дитячої праці (DAPS). Наведено основні рекомендації для національних учасників ІПЕК.

Ключові слова: дитяча праця, Міжнародна організація праці (МОП), найгірші форми дитячої праці, інспектори праці, міжнародна програма.

Аннотация

Рассматриваются программы искоренения детского труда в странах мира и влияние практических мер мирового сообщества на динамику количества работающих детей. Исследуются особенности реализации программы МОТ/ИПЕК в Марокко об искоренении наихудших форм детского труда (DAPS). Приведены основные рекомендации для национальных участников ИПЕК.

Ключевые слова: детский труд, Международная организация труда (МОТ), наихудшие формы детского труда, инспекторы труда, международная программа.

Annotation

The elimination of child labor program in the world and influence the practical steps the international community on the dynamics of working children are considered. The features of ILO/IPEC in Morocco about the Elimination of the Worst Forms of Child Labour (DAPS) are analyzed. The basic guidelines for national participants IPEC are defined.

Key words: child labor, International Labour Organization (ILO) Worst Forms of Child Labour, labor inspectors, the international program.

УДК 658.114.45:664

**Прокопчук Л.М.,
викладач кафедри підприємництва і агробізнесу,
Подільський державний аграрно-технічний університет**

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкових відносин в Україні одними із прогресивних підприємницьких структур виступають акціонерні товариства. Однак, наші дослідження показують, що управління акціонерними товариствами потребує удосконалення, зокрема невідпрацьована до цього часу організаційна та управлінська структура, немає чіткої структуризації функцій їх підрозділів, а також відсутні конкретні розрахунки потреби в керівному складі, робітників та службовців. Поряд з цим, ще не обґрунтована ефективна стратегія управління акціонерними товариствами, яка посилить їх конкурентне становище у довгостроковій перспективі. Тому розкриття особливостей управління, побудова оптимальної організаційної та управлінської структури акціонерних товариств в контексті нового законодавства, оцінка стану їх функціонування є важливими передумовами стабільного існування цих підприємств у ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаторами корпоративного управління прийнято вважати провідних закордонних економістів А. Берлі і Г. Мінза. Далі їх дослідження були розвинуті в працях таких відомих закордонних учених, як І. Ансофф, Дж. Бенкет, Д. Лорш, Р. ЛаПорта, Н. Мінов, Р. Монкс, Дж. Паунд, А. Радигін, Б. Стевард, В. Салмон та ін. Окремі аспекти корпоративного управління і удосконалення механізму корпоративних відносин – А. Е. Воронковою, В. А. Євтушевським, Г. В. Козаченко; побудови організаційної структури управління корпораціями і

систем менеджменту – О. Є. Кузьміним, Г. В. Назаровою, Є. М. Палигою; оцінки результативності діяльності підприємств корпоративного сектору – А. Є. Ачкасовим, І. О. Бланком, О. М. Вакульчик, Г. С. Волинським, О. С. Іваніловим, В. А. Лушкіним, М. Г. Чумаченком. Проте ще залишається недостатньо дослідженим питання формування ефективних систем корпоративного управління.

Постановка завдання. Метою статті є формування ефективної системи корпоративного управління в акціонерних товариствах і подальшого розвитку корпоративних відносин.

При обґрунтуванні завдання ми виходили з того, що ринкові відносини, які прийшли на зміну централізованим, плановим, потребують радикальних змін структури управління підприємством, його підрозділами, відділами. Серед комплексу заходів по зміні системи управління підприємством для радикального перетворення товариства, найбільш вагоме значення має зміна форми власності підприємства, так як існуюча форма власності довела свою неспроможність. Звідси перший фактор, який впливає з логіки аналізу: переведення підприємства з державної власності в акціонерну власність [1, с. 34]. А тому ми вважаємо, що від прийняття стратегічних управлінських рішень в умовах складного та невизначеного зовнішнього середовища і дій, які буде обирати керівництво підприємства, залежить успішна діяльність цього підприємства на конкурентному ринку.

Проте, як свідчать наші дослідження, акціонерному товариству притаманна корпоративна структура управління, тому воно є підприємством з найбільш складною організаційною структурою, ланками якої є: вищий орган – загальні збори акціонерного товариства; виконавчий орган - правління; контролюючі органи - спостережна рада (контроль за діяльністю правління і захист акціонерів у перерві між загальними зборами акціонерів) і ревізійна комісія (контроль за фінансово-господарською діяльністю правління).

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні термін «корпоративне управління» не має єдиного визначення ні у зарубіжній, ні у вітчизняній літературі, але, на нашу думку, це поняття можна розглядати як управління корпоративними правами.

Вважаємо, що у найзагальнішому вигляді корпорація - це організаційна структура, яка об'єднує необхідні ресурси для виробництва товарів та надання послуг населенню. Ця форма організації досить популярна в усіх країнах, оскільки:

– обмежує фінансовий ризик акціонерів унаслідок виключення за чинним законодавством їхньої відповідальності перед кредиторами товариства за межами капіталу, що розміщений в акціях;

– робить можливим залучення капіталу за рахунок випуску додаткової кількості акцій та емісії інших цінних паперів;

– продовжує діяльність навіть після зміни складу акціонерів;

– сприяє отриманню інвестицій на вигідних умовах;

– дає змогу власникам корпорацій успішно реалізовувати стратегічні плани на засадах колективних інтересів;

– пропонує працівникам участь у розподілі прибутків та капіталу;

– створює механізм повернення вкладених у статутний капітал коштів шляхом продажу акцій;

– забезпечує контроль за діяльністю управлінського апарату тощо.

Отже, можна зробити висновок, що корпорації - це такі комерційні організації, які базуються на членстві, чи ті господарські суб'єкти, що були утворені кількома юридичними чи фізичними особами об'єднанням їхніх внесків для здійснення господарської діяльності з метою отримання певного очікуваного довготривалого результату.

Водночас відповідно до Закону України «Про підприємства в Україні», корпорацією визнано «договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників» [2].

Розглядаючи корпоративне управління, слід звернути увагу на сам термін «корпорація» - це поняття не нове, ще А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» визначав цю категорію як акціонерну форму організації підприємства [3, с. 258]. З цим твердженням не можна не погодитися, тому що на практиці корпорації дійсно організуються у формі акціонерного товариства, яке має такі ознаки, як: корпоративна форма бізнесу, самостійність як юридичної особи, обмежена відповідальність кожного акціонера, можливість передачі акцій іншим особам, централізоване управління корпорацією тощо. Тому в загальному управління корпорацією може виглядати таким чином (рис. 1).

Отже, виходячи із наведеного вище, поняття корпоративне управління можна розглядати як систему економічних, соціально-економічних відносин, на основі яких будуються стосунки між учасниками структури, зовнішніми агентами та суб'єктами інституційного регулювання.

Аналіз свідчить, що найбільш активно акціонерні товариства створювалися в 1994-1996 роках: з досліджуваних підприємств в цей період було створено 52,7% акціонерних товариств України (59,5% ВАТів та 44,3% ЗАТів). Саме на цей період припадає найвища активність приватизації об'єктів державної та комунальної власності. Після цього темпи створення акціонерних товариств стали повільніші. Причому, в останні роки динаміка створення ЗАТ значно переважає темпи створення ВАТ.

За кількістю працюючих серед акціонерних товариств в Україні переважають (більше 60%) невеликі підприємства, кількість працівників на яких становить не більше 50 осіб. Це суттєво відрізняється від загальносвітової тенденції, де акціонерні товариства - середні та великі підприємства, на яких працюють сотні й тисячі працівників [4, с. 381].

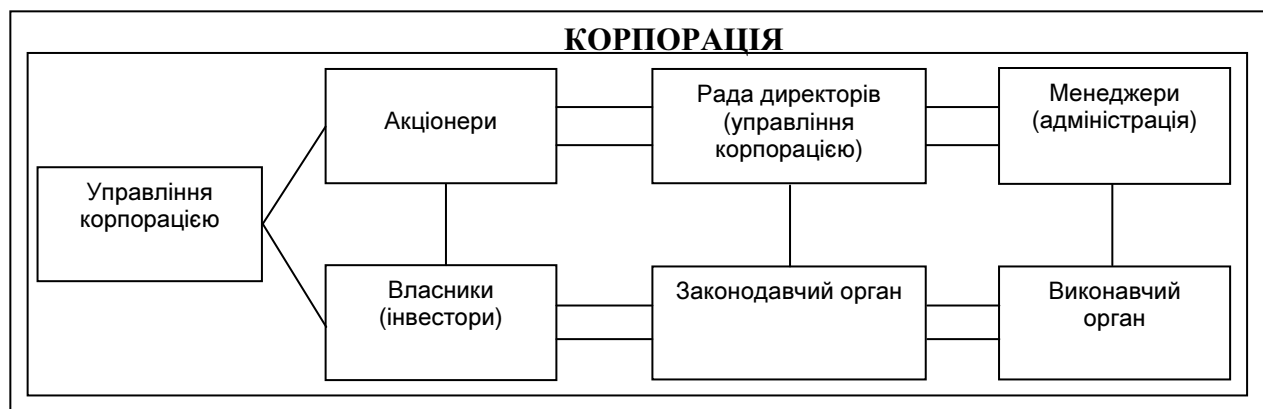


Рис. 1. Взаємозв'язок суб'єктів в системі управління корпорацією*

*Складено автором

Із 1998 р. по 2007 р. кількість АТ стабілізувалася на позначці 33-35 тис. од. Дещо зменшується їх кількість в останні роки (табл. 1).

Таблиця 1

Наявність акціонерних товариств в (на початок року)

Показник	Рік						Відхилення 2011 р. від 2006 р.
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Україна							
Всього	33976	33084	31993	31100	30169	28748	-5228
З них							
публічні	-	-	-	-	194	926	*732
приватні	-	-	-	-	172	1326	*1154
відкритого типу	11345	10895	10406	10058	9480	7962	-3383
закритого типу	21948	21503	21098	20502	19649	17804	-4144
Хмельницька область							
Всього	570	531	483	458	427	389	-181
З них							
публічні	-	-	-	-	3	11	8*
приватні	-	-	-	-	-	3	3*
відкритого типу	286	262	234	224	205	180	-106
закритого типу	284	268	248	233	218	195	-89

*Відхилення 2011 р. від 2010 р.

Джерело : [5, с. 63; 6, с. 52; 7, с. 53].

Як видно з даних табл. 1, за досліджуваний період кількість акціонерних товариств в Україні скоротилася на 52228 од., зокрема відкритого типу – 3383 од., а закритого - 4144 од. Частка акціонерних товариств у загальній кількості суб'єктів ЄДРПОУ (1294641 од.) 2011 р. становила 2,2%.

Однією з причин виникнення кризової ситуації в багатьох вітчизняних акціонерних товариствах є низький рівень системи управління. Складові елементи розробки системи управління в акціонерних товариствах наведено на рис. 2.

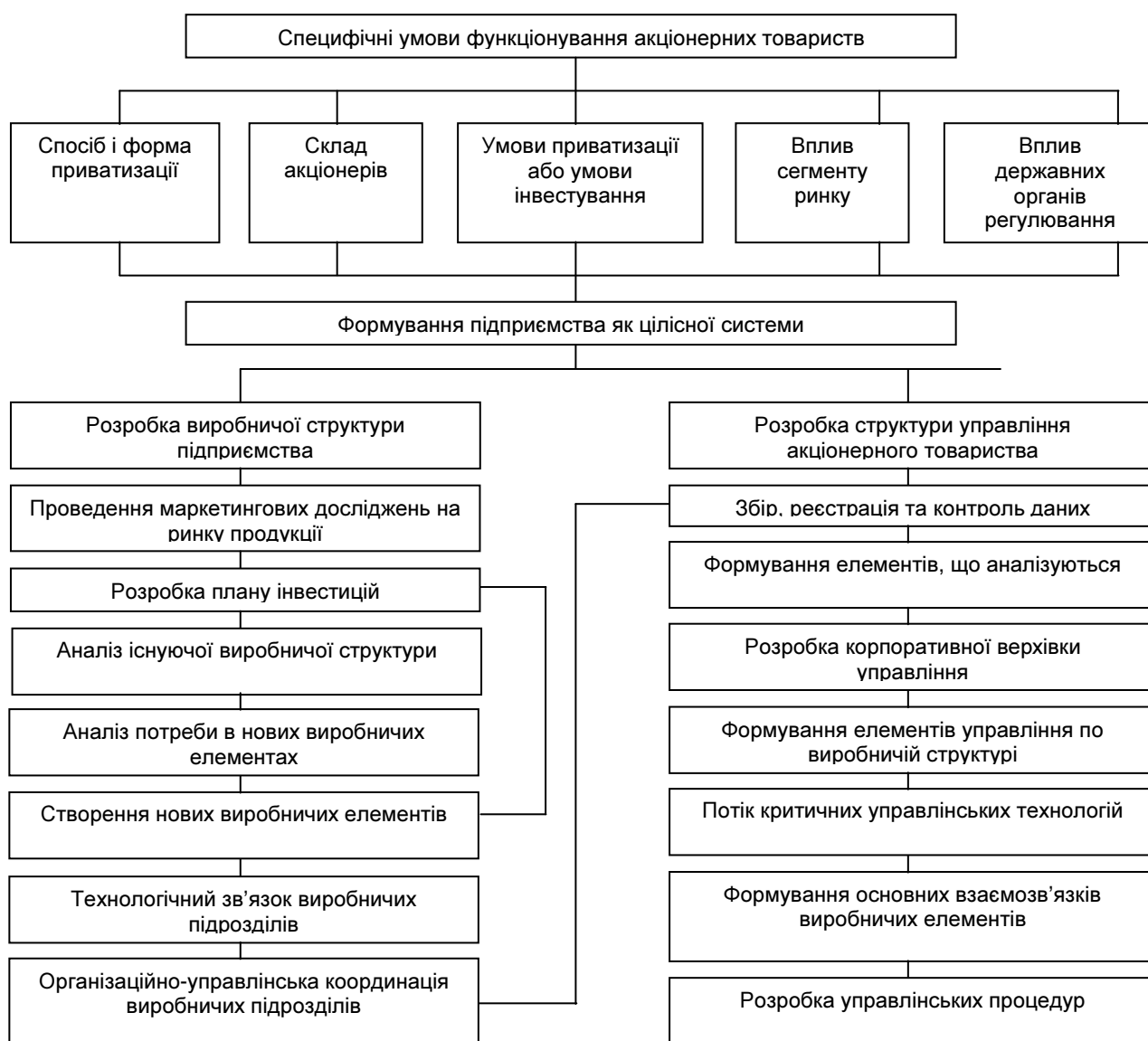


Рис. 2. Розробка системи корпоративного управління в акціонерних товариствах
 Джерело : [8, с. 93].

Щоб створити в акціонерному товаристві ефективну систему корпоративного управління, необхідно визначити процедури функціонування організації на таких рівнях: збори акціонерів; рада директорів; вищий менеджмент (перший і другий рівень). При цьому під процедурами функціонування розуміємо роль, обов'язки, функції і повноваження, відповідальність зборів акціонерів, ради директорів і менеджменту компанії. Щодо кожного елементу системи корпоративного управління діють свої правила побудови.

Збори акціонерів – діючий найвищий орган управління акціонерним товариством. До його компетенції входить ухвалення рішень з найбільш важливих стратегічних питань діяльності компанії, таких як схвалення злиття і поглинання, затвердження річної звітності (розподілу дивідендів), ухвалення рішень про додаткові емісії цінних паперів. Крім того, саме збори акціонерів забезпечують права міноритарних акціонерів, наприклад, через формування ради директорів, затвердження аудитора і ревізора компанії, затвердження річної звітності тощо.

Існують дві основні моделі організації ради директорів – однорівнева і дворівнева. Одні країни, такі як США, Велика Британія, Бельгія, Італія, вибрали однорівневу модель організації ради директорів. Інші – Німеччина, Голландія, Австрія – дворівневу.

При однорівневій моделі організації ради директорів в компанії створюється єдина рада директорів, до складу якої входять як директори – менеджери компанії, так і незалежні директори, зазвичай 11–13 осіб. У компанії з дворівневою моделлю рада директорів створюється на двох рівнях: наглядова рада і виконавча рада. Наглядова рада складається тільки з незалежних директорів, а виконавча рада – тільки з директорів – менеджерів компанії. Членів виконавчої ради призначає наглядова рада. Чисельність членів наглядової ради (в середньому 14–16 осіб) значно коливається в різних країнах.

Роль і функції ради директорів визначаються моделлю організації ради директорів, прийнятої в компанії. При дворівневій моделі «верхівка» ради директорів – наглядова рада – звичайно менше залучена до операційної діяльності компанії, ніж при однорівневій. Крім того, часто функції ради директорів значно відрізняються навіть у компаніях, що прийняли одну модель організації ради директорів. В основному це залежить від управлінської культури, що склалася в компанії [9, с. 124].

Як правило, при однорівневій моделі рада директорів має повноваження у таких областях (табл. 2): довгострокова стратегія компанії; показники поточної діяльності (постановка цільових показників і оцінка досягнення); оцінка результатів діяльності менеджерів вищої ланки; питання функціонування ради директорів; інші питання: нагляд за діяльністю внутрішніх і зовнішніх аудиторів компанії, ухвалення рішень у галузі PR-кампаній, затвердження ключових показників інвестиційного портфеля компанії, лобювання тощо.

Таблиця 2

Роль і функції ради директорів при створенні однорівневої моделі

Довгострокова стратегія	- Створення довгострокового стратегічного плану і його затвердження - Схвалення ключових стратегічних та операційних рішень (злиття, поглинання тощо) - Затвердження значних ключових показників ефективності (КПЕ) компанії
Показники поточної діяльності компанії	Оцінка фактичного досягнення запланованих КПЕ компанії
Оцінка результатів діяльності вищих менеджерів	- Затвердження компенсаційного пакету вищих менеджерів - Оцінка фактичного досягнення генеральним директором і прямими підлеглими КПЕ. Рішення про виплату бонусу
Питання функціонування ради директорів	- Забезпечення оптимального складу ради директорів - Ефективні процедури функціонування ради директорів - Розробка внутрішніх регламентів
Інші питання	- Вирішення питань у галузі аудиту, екології, безпеки і лобювання - Ухвалення рішень у галузі інвестицій - PR-освітлення діяльності компанії

Джерело: [10, с. 211].

Важливим питанням при формуванні системи корпоративного контролю є створення механізму оцінки її ефективності. Оцінювання системи корпоративного управління в компанії здійснюється експертами за 10-бальною шкалою (10 – найвищий бал, 1 – найнижчий бал) як по окремих чотирьох напрямках, так і в цілому. На підставі експертної оцінки виводиться підсумковий рейтинг корпоративного управління (РКУ). Основними компонентами, за якими здійснюється оцінювання, є:

1. Структура власності і впливу з боку власників: прозорість структури власності, концентрація власності і вплив з боку власників.
2. Відносини із зацікавленими сторонами: регулярність проведення зборів акціонерів, можливість участі в них й одержання відповідної інформації, процедури голосування і регламент ведення зборів акціонерів, права власності (реєстрація і передача, рівність прав власності).
3. Фінансова прозорість і розкриття інформації: прийняті стандарти розкриття інформації, своєчасність і доступність інформації, що розкривається, незалежність аудитора, його статус).
4. Структура і методи роботи ради директорів і менеджменту: структура і склад ради директорів, роль і ефективність ради директорів, роль і незалежність виконавчих директорів, політика щодо винагород, оцінки результатів роботи і посадових переміщень директорів і менеджерів [10, с. 165].

Висновки з проведеного дослідження. Побудова системи корпоративного управління стає все більш актуальною для українських компаній і холдингових структур. Ефективне управління вимагає системного підходу і відповідності кращим практикам. Досвід розвитку бізнесу свідчить про те, що в більшості випадків власник ефективно управляє своєю компанією лише до певного моменту. Коли компанія набуває великих розмірів, стратегічні рішення все більше віддаються від оперативного управління, яке стає рутинним заняттям. Далекоглядні власники переходять до ролі портфельних інвесторів, які розробляють довгострокову стратегію розвитку відразу декількох напрямів бізнесу.

Відхід власника від управління бізнесом вимагає створення механізмів захисту його інтересів. Таким механізмом захисту інтересів власника є система корпоративного управління. Окрім захисту інтересів власника, система корпоративного управління чітко визначає повноваження та обов'язки найвищих органів управління, створює інструменти контролю над їх діяльністю і дає базу для розробки системи мотивації, побудованої на основі досягнення ключових показників діяльності. Система корпоративного управління дозволяє підвищити ефективність використання капіталу, а також сприяє зростанню довіри інвесторів.

Бібліографічний список

1. Сазонец І. Л. Особенности механизма функционирования акционерных обществ / И. Л. Сазонец. - Донецк : ИЭП НАН Украины. 1997. - 44 с.

2. Про підприємства в Україні : Закон України №887-ХІІ від 27.03.1991 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу :
3. Смит А. Исследования о природе и причинах богатств народов / А. Смит. - М. : Соцэкгиз, 1962. - 648 с.
4. Прокопчук Л. М. Проблеми розвитку акціонерного сектору України / Л. М. Прокопчук // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. - Луганськ : ЛНАУ. - 2006. - С. 380-382.
5. Україна у цифрах 2010 : [стат. збірник]. - К. : Держкомстат України, 2011. - 252 с.
6. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік / Головне управління статистики у Хмельницькій області ; [за ред. В. В. Скальського]. – Хмельницький, 2010. - 448 с.
7. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2010 рік / Головне управління статистики у Хмельницькій області ; [за ред. В. В. Скальського]. – Хмельницький, 2011. - 448 с.
8. Прокопчук Л. М. Модель системи управління в акціонерних товариствах / Л. М. Прокопчук // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. - Кам'янець-Подільський : ПДАТУ. - 2008. - Вип. 16. - Т. 2. - С. 92-95.
9. Степанов М. В. Стратегия хозяйственного поведения корпораций США / М. В. Степанов. – М. : Наука, 1990. – 188 с.
10. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія / О. М. Тридід. – Х. : ХДЕУ, 2002. – 364 с.

Анотація

Обґрунтовані методологічні засади формування системи корпоративного управління в акціонерних товариствах. Здійснено аналіз динаміки акціонерних товариств. Обґрунтовані складові елементи процесу розробки системи корпоративного управління в акціонерних товариствах. Визначено підходи до оцінки системи корпоративного управління.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, система, оцінка.

Аннотация

Обоснованные методологические принципы формирования системы корпоративного управления в акционерных обществах. Осуществлен анализ динамики акционерных обществ. Обоснованные составные элементы процесса разработки системы корпоративного управления в акционерных обществах. Определены подходы к оценке системы корпоративного управления.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, система, оценка.

Annotation

Reasonable methodological principles of forming of the system of corporate management are in joint-stock companies. The analysis of dynamics of joint-stock companies is carried out. Reasonable component elements of process are development of the system of corporate management in joint-stock companies. Going is certain near the estimation of the system of corporate management.

Keywords: corporation, corporate management, system, estimation.

УДК 338.24

**Ружинська Н.О.,
здобувач, старший викладач кафедри
аудиту і економічного аналізу,
Національний університет ДПС України**

ОСОБЛИВОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

Постановка проблеми. Розглядаючи житлово-комунальне господарство в контексті теперішнього розрізу часу, видно, що воно недосконале в цілому по Україні. Зволікання з його реформуванням призвело до того, що підприємства галузі неспроможні ефективно працювати в ринкових умовах, а, відповідно, і якість надання послуг знаходиться на неналежному рівні. Час невпинно спливає, а сама галузь знаходиться в постійному режимі виживання. Стан глибокої кризи не може бути постійним, бо настане момент, коли вже неможливо буде відновити житлово-комунальне господарство як галузь без його негайного реформування саме з боку держави. Тому, насамперед, потрібно визначити сутність, структуру та особливості житлово-комунального господарства України.

На сьогоднішній момент, як на законодавчому рівні, так і в наукових джерелах, відсутнє змістовне визначення дефініції «житлово-комунальне господарство».

Термін «житлово-комунальне господарство» використовують законодавці при регламентації державного нагляду та контролю за використанням та утриманням житлового фонду й об'єктів комунального господарства та при цьому одночасно звертається увага на об'єкти комунального господарства. «Житлово-комунальне господарство» – це вкрай важлива соціальна галузь, що забезпечує підприємства, організації й населення такими життєво необхідними житлово-комунальними послугами та суттєво впливає на розвиток економіки України [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провідними науковцями, які визначали поняття «житлово-комунальне господарство» були як радянські вчені, так і сучасні вчені. Цим питанням присвячувалися наукові дослідження та публікації таких вчених, як: Ю. П. Битяк, М. К. Галянтич, Т. М. Качала, М. О. Кизим, А. П. Скорик, О. М. Тищенко, А. Г. Хазіков, С. Ю. Юр'єва, Т. П. Юр'єва та багато інших. Але чіткого визначення поняття «житлово-комунальне господарство», яке б включало в себе комплексний опис з юридичної точки зору та господарювання на сьогодні не сформульовано.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд особливостей житлово-комунального господарства України, його сутності та структури.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: дослідити наукові думки провідних вчених щодо визначення поняття «житлово-комунальне господарство»; висвітлити структуру житлово-комунального господарства та його функцій; розглянути особливості житлово-комунального господарства нашої держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи наукові джерела, слід зазначити, що ряд провідних вчених наводять свої поняття терміну «житлово-комунальне господарство».

А. Хазіков вкладає у поняття «житлово-комунальне господарство» галузь народного господарства, яка включала в себе житловий фонд, комунальні підприємства та створення зовнішнього благоустрою. Він зазначав, що житлово-комунальне господарство забезпечує працівників житлом, задовольняє потреби громадян в комунальних послугах за місцем проживання (газом, теплом, водою, каналізацією, електроенергією) або надає послуги в межах населеного пункту (бані, пральні, електротранспорт тощо) [9].

Сучасні вчені-юристи в науковій літературі питанню змісту житлово-комунального господарства надають досить багато уваги. Так, український вчений Ю. Битяк розмежовує його на дві найбільш важливі, на його думку, складові: будівництво і житлову сферу. З його слів, будівництво є галуззю матеріального виробництва, яка забезпечує створення та реконструкцію об'єктів виробничого, комунально-побутового, соціально-культурного й житлового призначення, а житлова сфера включає управління житловим фондом і об'єктами комунального господарства, їх утримання, будівництво та ремонт [1].

М. Галянтич надає увагу житлово-будівельним коопераціям, під якими розуміє добровільне об'єднання громадян міст і селищ з метою здійснення будівництва житлових приміщень (багатоповерхових будинків) за рахунок власних коштів чи за допомогою державних кредитів, позик, кредитів комерційних банків, а також розглядає поняття «житло», як жилі будинки, квартири, інші приміщення, призначені та придатні для постійного проживання в них [2].

Слід зазначити, що наведені тлумачення учених характеризують підходи до житлово-комунального господарства радянського періоду, коли воно перебувало у власності держави. В сучасних умовах розвитку житлово-комунального господарства підходи до їх розуміння змінилися відповідно до умов сьогодення. Провідні теоретичні погляди спрямовані на компоненти житлово-комунального господарства, а не на узагальнений зміст.

Сучасні вчені-економісти також відводять поняттю «житлово-комунальні послуги» важливе місце в науковій літературі.

Так, Т. Качала наводить вузьке, максимально конкретизоване бачення житлово-комунального господарства. А саме визначає «житлово-комунальне господарство як сферу економіки, що забезпечує утримання в належному стані житлового фонду та елементів комунального господарства, які безпосередньо працюють на його життєзабезпечення, насамперед, електро-, тепло-, газо-, водозабезпечення та водовідведення» [3].

С. Юр'єва розглядає житлово-комунальне господарство в розрізі поділу на сфери діяльності – матеріального виробництва і невиробничої сфери. До сфери матеріального виробництва «варто включати галузі комунального господарства, в яких праця є продуктивною незалежно від форми її втілення (у матеріальній продукції або послугах) і результатом якої є заново створена вартість (водо-, електро-, теплозабезпечення, розсадники зеленого господарства та ін.)». До невиробничої сфери включаються галузі комунального господарства, котрі надають послуги населенню, які споживаються ним же в момент їх надання (послуги перукарень, готелів, пляжів, парків та ін.) [6].

А. Скорик висвітлює житлово-комунальне господарство як галузь економіки, яка визначає задоволення потреб життєдіяльності людини в комфортності житла, його інженерному впорядкуванні,

якості й надійності послуг транспорту, зв'язку, побутових та інших послуг, від яких залежить стан здоров'я, якість життя і соціальний клімат в населених пунктах [7].

Зважаючи на викладене, неможливо розглядати житлово-комунальне господарство як окрему галузь, тому що житлово-комунальне господарство включається в систему міського комплексу, а саме в міське господарство, соціальну інфраструктуру села та в національне господарство країни в цілому [5].

Міський комплекс об'єднує значну частину підприємств та організацій невиробничої сфери. Сюди також входять служби, підприємства, інженерні споруди і мережі, які є необхідними для задоволення першочергових побутових, соціально-культурних і комунальних потреб населення. Міський комплекс включає частину підприємств, що виконують як виробничі, так і невиробничі функції (підприємства транспортної галузі, побутового обслуговування, зв'язку, торгівлі, громадського харчування та ін.). До складу міського комплексу входить міське господарство, яке, в свою чергу, покликане створювати і поліпшувати умови проживання населення, а також забезпечувати потреби в комунальних послугах як самого населення, так і підприємств, які є невід'ємною частиною міського комплексу.

Складовою частиною міського господарства є житлово-комунальне господарство, яке складається з житлового господарства, комунального господарства та міського благоустрою.

Таким чином, житлово-комунальне господарство за видами підприємств можна поділити на три блоки:

Блок 1. Санітарно-технічні підприємства, до яких входять водоканальні підприємства (постачання питної води, каналізація та ін.) підприємства по прибиранню територій та санітарного очищення населених місць;

Блок 2. Транспортні підприємства – міський громадський пасажирський транспорт (метро, трамвай, тролейбус, автобус, таксі, фунікулер, канатна дорога), водний транспорт місцевого призначення;

Блок 3. Енергетичні підприємства – електричні, газові, тепло розподільні мережі, освітлення, об'єкти комунальної енергетики, котельні, електростанції та теплоелектростанції.

Житлово-комунальне господарство має найбільшу питому вагу у складі міського господарства, що містить взаємозалежні, але водночас досить автономні підприємства й організації соціальної та виробничої сфери. До нього включаються житловий фонд, комунальні підприємства та споруди міського благоустрою.

До функцій, які виконує житлово-комунальне господарство, можна віднести соціальну, екологічну, регуляторну, урбанізаційно-регіональну і фіскальну. Всі ці функції є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими одна одну в економічному просторі України.

Міському (та житлово-комунальному зокрема) господарству притаманні наступні особливості:

- різноманітність галузей і видів підприємств;
- місцевий характер;
- органічний (комплексний) зв'язок підприємств одного з іншим;
- зв'язок більшості підприємств з певною територією (локальність обслуговування);
- велика розкиданість споруд по території міста; специфічність зв'язку виробництва і споживання [4]. В свою чергу, житлово-комунальне господарство має свої специфічні особливості, до яких входять:
- поєднання виробничих і невиробничих функцій;
- особлива соціальна значимість;
- поєднання комерційних і некомерційних організацій;
- галузі представлені як природні монополії;
- галузі, в яких можлива та необхідна конкуренція;
- різноманіття організаційно-правового статусу підприємства і малого бізнесу;
- розосередження центрів надання послуг;
- екологічний і санітарно-епідеміологічний контроль;
- різноманітність споживачів.

Досить тісно прослідковується зв'язок житлово-комунального господарства з промисловістю, бо динамічний його розвиток визначається чисельністю населення, а також її зростанням, що, в свою чергу, залежать від динамічних темпів розвитку промисловості. На створення нових міст і селищ та зростання наявних впливає основний містоутворюючий фактор – промисловість. Тому тільки за таких умов житлово-комунальне господарство може розвиватися, відповідно, і буде забезпечене різноманітними матеріалами й обладнанням. Все це свідчить про те, що безпосередньо сама діяльність підприємств житлово-комунального господарства забезпечує нормальну безперебійну роботу промислових підприємств, першочергових життєво-необхідних потреб населення, чітко працюючий транспорт та ін.

Всі види комунальних споруд повинні бути об'єднані в єдиний комплекс, а це дає ще дві досить характерні особливості житлово-комунального господарства, які позначаються як на будівництві так і

на експлуатації даних споруд. Це є надзвичайна розкиданість споруд на території та їх тісний зв'язок з даною територією, щільністю населення, рельєфом місцевості та ін [6].

Ще одна характерна особливість, що притаманна житлово-комунальному господарству – це неможливість створення запасів продукції, що ставить роботу комунальних підприємств в залежність від попиту споживачів, що обслуговуються, а також від коливання самого попиту (сезонні коливання навантажень на водопроводи, нерівномірність пасажирських потоків в транспорті).

Разом з цим не можна не звернути увагу на таку досить вагому особливість житлово-комунального господарства, як кількісне і якісне вираження продукції та послуг. Не підлягає сумніву кількісна оцінка продукції та послуг комунальних підприємств, а ще й є обов'язковою в своїй роботі, але зі встановлення вимірювачів якості не все так просто. Тому першочерговим завданням комунальних підприємств є систематичне підвищення якості продукції та послуг, поліпшення обслуговування споживачів. На задоволення специфічних потреб споживачів повинна бути спрямована якість матеріальних і нематеріальних послуг, які надають житлово-комунальні підприємства. Відповідно, рівень якості має бути соціально та економічно виправданим.

Неякісне обслуговування в житлово-комунальному господарстві обумовлене природнім монополізмом надання послуг, застарілими методами управління підприємствами комунальної сфери, відсутністю здорової конкуренції на ринку комунальних послуг та відсутністю затверджених вітчизняних стандартів житлово-комунальних послуг [6].

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на викладене вище, стає зрозумілим, що на даному етапі розвитку житлово-комунального господарства вкрай необхідно визначити та врегулювати всі неточності, пов'язані із нормальним та ефективним функціонуванням житлово-комунального господарства, а це неможливо зробити на рівні підприємств, як структурних одиниць житлово-комунального господарства регіону, на регіональному рівні та на державному рівні відокремлено. У зв'язку з цим, починати потрібно із регулювання на державному рівні і розглядати житлово-комунальне господарство як об'єкт державного регулювання.

Бібліографічний список

1. Адміністративне право України / [Битяк Ю. П., Гаращук В. М., Дьяченко О. В. та ін. ; за ред. Ю. П. Битяка]. – К., 2006. – 544 с.
2. Галянтч М. К. Житлове право України / М. К. Галянтч. – К., 2007. - 528 с.
3. Качала Т. М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу / Т. М. Качала ; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – К. : Наукова думка, 2008. – 416 с.
4. Організація та управління на підприємствах ЖКГ : [навч. посібник] / [Укл. С. В. Двойкін, С. В. Телятник]. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 158 с.
5. Про житлово-комунальні послуги : Закон України від 24 черв. 2004 р. № 1875-IV / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи : [монографія] / [Тищенко О. М., Кизим М. О., Юр'єва Т. П. та ін.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 398 с.
7. Скорик А. П. Розвиток сфери житлово-комунального господарства України : [монографія] / А. П. Скорик – Одеса : Одеський національний політехнічний університет, 2006. – 72 с.
8. Соколовська О. Зміст та особливості поняття «житлово-комунальне господарство» / О. Соколовська // Адміністративне право. – 2009. – № 10. – С. 175.
9. Хазиков А. Г. Управление жилищно-коммунальным хозяйством / А. Г. Хазиков – М., 1973. – 672 с.

Анотація

Досліджено поняття «житлово-комунальне господарство», розглянута його сутність. Наведено складові житлово-комунального господарства, його структура, функції та особливості житлово-комунального господарства України.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, комунальне господарство, розвиток, управління, комунальні послуги.

Аннотация

Исследовано понятие «жилищно-коммунальное хозяйство», рассмотрена его суть. Приведены составляющие жилищно-коммунального хозяйства, его структура, функции та особенности жилищно-коммунального хозяйства Украины.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальное хозяйство, развитие, управление, коммунальные услуги.

Annotation

The concept of municipal housing economy, has been highlighted. Componentts, structure, functions and features of municipal housing economy of Ukraine are analyzed.

Key words: municipal housing economy, municipal housing enterprise, development, management, municipal serviees.

УДК [331.445:159.9]:331.108:334.735(477)

*Стеблянюк-Авраменко М.С.,
асистент кафедри менеджменту організацій
та зовнішньоекономічної діяльності,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

ОПТИМІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ АТМОСФЕРИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЯХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку організацій споживчої кооперації України сприяють її діяльності в новій соціально-психологічній атмосфері, для якої характерним є конкуренція, всебічна реалізація потенціалу працівників, боротьба за якість і професіоналізм. Практика сьогодення свідчить, що лише на окремих підприємствах та організаціях проводяться дослідження соціально-психологічної атмосфери в трудовому колективі, що, в свою чергу, характеризує якісну сторону міжособистісних стосунків між членами цього колективу. Міжособистісні стосунки є сукупністю психологічних умов, ознак і чинників і впливають на рівень продуктивності праці людей під час спільної діяльності та всебічному розвитку їх особистості, здібностей, можливостей, потенціалу. У системі споживчої кооперації України недостатньо розроблені методики щодо діагностування, формування та оптимізації соціально-психологічної атмосфери в трудовому колективі. Тому виникає необхідність всебічного дослідження, вивчення та удосконалення такого аспекту, як соціально-психологічна атмосфера колективу в організаціях споживчої кооперації України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню соціально-психологічної атмосфери в колективі присвячено значну кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників у сфері психології й управління, а саме: Г. М. Андрєєва [1]; А. І. Афанасьєва [2]; Ф. Герцберг; В. Н. Гончаров, С. І. Дорофійенко [3]; О. І. Жданов; Л. М. Карамушка [4-5]; Н. Л. Коломінський [6]; А. Маслоу; Е. Мейо; Б. Д. Паригін [7]; М. С. Радомська, С. Й. Радомський [3]; Г. Н. Сартан; Н. П. Фетіскін [8]; Є. В. Шорохова [9] та ін. Огляд вищезазначених праць свідчить про велику кількість та різноманітність досліджень практичних і психологічних аспектів діяльності працівників, особливо керівників, як фундаментаторів, організаторів трудової і господарсько-фінансової діяльності будь-яких організацій. Адже те, якими будуть дії керівника, значною мірою залежить від того, якими є соціально-психологічна атмосфера, рівень потенціалу, взаємини і сумісність між членами колективу в організації. Усе це вкотре підкреслює значущість та актуальність подальших досліджень в цьому напрямку.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування сутності та визначення особливостей соціально-психологічної атмосфери в трудовому колективі, її вплив на формування та розвиток кадрового потенціалу, продуктивність та ефективність діяльності організацій споживчої кооперації України та розробка конкретних шляхів, методів та засобів оптимізації і покращення соціально-психологічної атмосфери в колективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-психологічна атмосфера має своєрідний вплив на поведінку і настрої членів колективу. За даними соціологічних досліджень, залежно від настрою, продуктивність праці одного працівника може змінюватися на 15-20 % [2].

Сприятлива соціально-психологічна атмосфера, при якій кожному працівнику надаються оптимальні умови для формування, реалізації його багатогранного потенціалу, вмінь і схильностей є одним із найважливіших показників, що характеризують працівників організації як «одне ціле». У свою чергу, це призводить до зростання ролі і важливості працівника в колективі, його індивідуального потенціалу, що розкривається в темпераменті і характері, інтелектуальних і фізичних здібностях, знаннях, вміннях, навичках, професійній майстерності, кваліфікації та інших особливостях особистості.

Увагу цьому питанню приділяють менеджери та керівники промислово-розвинених країн з розвинутою економікою. Головним теоретичним інструментом формування соціально-психологічного клімату в цих країнах виступає доктрина людських взаємин (Е. Мейо, А. Маслоу, Ф. Герцберг та ін.), основні ідеї якої базуються на тому, що: управління організацією – це більше соціально-психологічний, ніж економічний процес; працівник – це неповторна особистість, головний елемент управління, зі своїми індивідуальними інтересами, потребами, мотивами і який підпорядковується законам колективу; на продуктивність праці істотніше впливають саме психологічні і частково соціальні фактори, аніж матеріальні фактори. Крім того, доктрина містить пропозиції щодо шляхів налагодження співвідношення праці і капіталу, психології підлеглих і керівників, що мають велике значення для безконфліктного і продуктивного існування в організації. Необхідно відмітити те, що з цією доктриною мають ознайомитися всі керівники і менеджери соціально-економічних систем споживчої кооперації,

адже її принципи допомагають підвищувати ефективність виробництва, і, відповідно, підвищувати рівень прибутковості, продуктивності організацій.

Дослідження кадрового потенціалу організацій споживчої кооперації України дозволило зробити висновки, що працівники працюють насамперед в організаційно-управлінських умовах, проте мала частка відводиться соціально-психологічним умовам. Така система управління сприяє формуванню кадрового потенціалу низького рівня, адже саме згуртованість, як ступінь єдності дій і поведінки працівників; психологічна і соціальна сумісність, як можливість безконфліктного існування, спілкування, виконання обов'язків під час сумісної діяльності; рівень адаптації, як свідоме прийняття працівника цілей, норм і цінностей спільного існування в організації та ін. виступають одними із головних і рушійних ефектів продуктивної сумісної діяльності людей в організаціях. Злагоджене функціонування соціально-економічної системи сприяє створенню ділової, творчої обстановки в колективі, викликає загальне трудове піднесення, бажання виявити ініціативу, розкривати свої таланти, здібності, потенціал.

На основі аналізу практики діяльності вітчизняних і зарубіжних організацій автором зроблено висновок, що з метою забезпечення високого рівня продуктивності праці керівникам організацій споживчої кооперації України варто приділяти увагу психологічним чинникам з урахуванням біологічних, індивідуальних, групових та організаційних особливостей людини, проводити діагностику проблем управління людьми і організаціями та їх взаємозв'язку і взаємодії. Для цього доцільно ввести посаду «організаційний психолог», який має відповідну освіту і досвід роботи у сфері психології управління, вміє здійснювати дослідження не лише психологічних основ формування і управління людьми, а й організації в рамках організаційної психології. Сьогодні організаційний психолог займається питаннями організації трудового процесу, а саме: досліджує індивідуальні особливості та потенціал працівника, виявляє його здібності, можливості, таланти, вміння, ергономічні аспекти праці, стилі і моделі поведінки працівника, нормалізує соціально-психологічну атмосферу і запобігає виникненню конфліктів серед працівників.

Дослідження необхідності та важливості впровадження посади «організаційний психолог» з метою покращення соціально-психологічної атмосфери в організаціях споживчої кооперації України стали підґрунтям для розробки моделі діяльності цього фахівця, яку слід розуміти як систему теоретичних, методичних, організаційних, моральних та етичних принципів, технологій, методик, методів, способів і форм надання психологічної допомоги, яка визначає специфіку діяльності психологів в організації. Впровадження посади «організаційний психолог» в діяльність соціально-економічних систем споживчої кооперації України спрямоване на досягнення високого рівня потенціалу всіх працівників, продуктивності та ефективності їх праці, її якості, зручності, створення і підтримки сприятливої соціально-психологічної атмосфери в колективі та організації з метою її подальшого розвитку і шанування на ринку (рис. 1).

З метою формування та оптимізації соціально-психологічного клімату в колективі організацій споживчої кооперації України, автором виокремлено ряд критеріїв до яких належать: задоволеність підлеглими і взаєминами, задоволеність характером, змістом, умовами праці, частота, причини і масштаби виникнення суперечок, конфліктних ситуацій, потенційна ротація кадрів та причини її виникнення, особиста безпека та охорона праці, рівень професійної підготовки і соціальної активності працівників, згуртованість, рівень ціннісно-мотиваційної єдності, та мотиви трудової діяльності, відчуття економічного благоустрою працівника, задоволеність системою морального та матеріального заохочення, організаційно-управлінський аспект управління кадрами. Впровадження різних діагностичних методів та методик дозволяють визначити фактори, людей, обставини, що сприяють чи заважають формуванню, існуванню, розвитку форм взаємодії людей, їх потенціалу в процесі спільної діяльності. Тому, дослідивши зарубіжні і вітчизняні методики та досвід дослідження соціально-психологічного клімату, автором виокремлено групи методів, заходів, що можуть бути використані в діяльності організацій споживчої кооперації України. Серед них: метод спостереження; метод експерименту; метод НЛП (нейролінгвістичного програмування); кейс-метод; ігровий метод; експрес-метод (О. С. Михалюк, А. Ю. Шалито); експрес-метод вимірювання соціально-психологічного клімату Н. А. Кашин, Є. А. Осипової; статистичні методи (оцінка матеріалів, оцінка системи мотивації і стимулювання працівників); визначення соціально-психологічної атмосфери в організації; інтерв'ю, співбесіда, тестування, анкетування; групова дискусія; методика А. Ф. Фідлера; методика аффіліації; методика Н. Л. Коломінського; методика Н. Сішора; методика визначення стилю управління трудовим колективом за В. П. Захаровим; методика психологічного дослідження клімату в трудовому колективі «Кліматична хмара»; карта-схема оцінки емоційних складових соціально-психологічної атмосфери А. Н. Лутошкіна; соціометрія Д. Морено; референтометрія; психотехніка. Ці методи є простими у використанні, не потребують зайвих витрат, крім того, ними володіють організаційні психологи, що значно спрощує роботу Голів правління облспоживспілок та економить їх час. Проте не існує такої методики, котра охоплювала б всі показники, умови та параметри соціально-психологічного клімату та виражала б їх в єдиному індексі. Однак вчені, психологи та комп'ютерні програмісти розробили

електронний комплект методик (ММРІ ІІ) всіх найрозповсюдженіших та ефективних методик, опитувальників, спрямованих на вимірювання цілісного психологічного портрету і стану людини, її рис і талантів, її мотивів, цінностей, установок, потенціалу, професійно важливих якостей, форм міжособистісної поведінки і т.п. Тому, пропонуємо використовувати комплект ММРІ ІІ, адже він є легкодоступною програмою, що повністю автоматизує процес тестування людей та інтерпретацію результатів тестування з максимальною точністю, підвищує достовірність отриманих даних, скорочує час для обробки отриманих результатів діагностики.



Рис. 1. Модель діяльності організаційного психолога щодо оптимізації соціально-психологічного клімату колективу

Джерело : розробка автора

Окрім вищезазначених методів і заходів, автором виокремленні шляхи оптимізації соціально-психологічної атмосфери, для чого керівникам і організаційним психологам організацій споживчої кооперації необхідно:

1. Використовувати розроблену автором тренінгову програму «Формування та оптимізація соціально-психологічної атмосфери в трудовому колективі організацій споживчої кооперації України», що визначає мету, завдання, цільову групу учасників, діяльність тренера та учасників. Вона складається із Модуля 1 та Модуля 2, де зазначені вправи, спрямовані на формування і розвиток потенціалу кожного працівника, терміни проведення, засоби і матеріали для їх виконання. Впровадження тренінгової програми в практику діяльності організацій споживчої кооперації України буде сприяти розвитку комунікативних навичок, подоланню перешкод у спілкуванні та покращенню взаєморозуміння для досягнення згоди в групі, формуванню цілісної команди, позитивної соціально-психологічної атмосфери у колективі, що, безсумнівно, призведе до підвищення рівня продуктивності праці кадрів, розвитку їх потенційних можливостей і здібностей.

2. Сприяти створенню високomorальних стосунків між працівниками, що передбачає використання принципів людяності, допомоги, підтримки, гуманізації стосунків.

3. Роз'яснювати всі важливі дії та заходи, поставлені перед організацією, проявляти довіру керівника до підлеглого, при цьому у працівника виникає почуття, що керівник рівний з ним, у силу більшого досвіду, знань, вмінь.

4. Сприяти створенню відповідного рівня дисципліни, при якій керівник може виявити індивідуальні особливості, здібності, таланти, можливості працівника.

5. Проявляти етичну (ввічливу) поведінку до підлеглого, при якій створюється найкращий клімат взаємодії підлеглого з керівником, при цьому зберігаються здоров'я, сили, психологічна рівновага кожного.

6. Сприяти впровадженню принципів формування згуртованого колективу. Адже командний дух означає єдність поведінки працівників організації, заснований на спільності інтересів, потреб, ціннісних орієнтацій, норм, моралі, цілей і дій щодо їх досягнення. Для цієї мети ми пропонуємо організувати корпоративні свята та вечори, проводити конкурси з найкращого і найефективнішого виконання робіт, що, в свою чергу, сприяють розвитку потенціалу працівників та більш налагодженим комунікаційним зв'язкам у професійній сфері.

7. Створити систему економічних методів для соціального захисту, тобто розширити спектр та умови надання оплачуваних відпусток, путівок. Це є своєрідним стимулюючим фактором у діяльності працівників, розвитку їх потенціалу.

8. Проводити виховні бесіди із працівниками, що вже є фактом цікавості керівника до підлеглого, до його індивідуальних особливостей.

Крім того, керівництву організацій споживчої кооперації разом із організаційним психологом необхідно:

—розробити процес формування головних соціально-психологічних елементів клімату, а саме: норм, цінностей, традицій, групової думки та настрою;

—проводити оптимальний відбір, розміщення, навчання і періодичну атестацію керівників всіх підрозділів;

—на первинному етапі комплектування груп працівників, враховувати тип темпераменту і характеру працівника, психологічну сумісність членів колективу, використовуючи для цього тест Ганса Айзенка;

—проводити психопрофілактику щодо попередження виникнення конфліктів і вирішувати їх у разі виникнення;

—проводити естетотерапевтичний вплив на працівника, який потребує допомоги з боку керівника і організаційного психолога;

—сформувати взаємовідносини довіри, підтримки, допомоги за допомогою правильного і ефективного спілкування в організації, що сприяє досягненню соціальної згуртованості при збереженні індивідуальності кожного працівника.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, автором визначено, що соціально-психологічна атмосфера є одним із вирішальних чинників успішної діяльності працівника в організації. Це якісна сторона міжособистісних впливів і впливів оточуючого середовища, що проявляються у вигляді психологічних умов, які сприяють або заважають продуктивній діяльності та розвитку потенційних можливостей працівника. Діагностика соціально-психологічної атмосфери – специфічна діяльність, що потребує допомоги організаційного психолога та високої компетентності керівника. Автором запропоновано методи та методики для дослідження стану соціально-психологічної атмосфери організації, заходи її оптимізації, що створюють в соціально-економічних системах споживчої кооперації України високу вимогливість і довіру працівників до керівників і навпаки; доброзичливу та ділову атмосферу існування; високий рівень взаємодопомоги; сприятливі умови для праці; чітку організацію праці; бажання слугувати своїй організації, формувати, використовувати та розвивати свій потенціал.

Вважаємо, що за рахунок цього панує сприятлива соціально-психологічна атмосфера в організації, що може знаходити відображення у відповідним чином організованому навчанні керівного складу організацій споживчої кооперації.

Бібліографічний список

1. Андреева Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект-пресс, 2000. - 376 с.
2. Афанасьева А. И. Управление швейными предприятиями. Организация и планирование производства : [учеб. для вузов] / Афанасьева А. И., Овчинников С. И., Смирнова Л. Н. – М. : Ленпромбытгиздат, 1990. – 432 с.
3. Гуманизация труда: адаптация организационно-технических систем к человеку : [монография] / [Гончаров В. Н., Дорофиенко С. И., Радомский С. И., Радомская М. С. и др. ; под общей редакцией д.э.н., проф. В. Н. Гончарова]. – Донецк : ООО «Альматео», 2005. - 224 с.

4. Карамушка Л. М. Психологія управління : [навч. посіб.] / Л. М. Карамушка. – К. : Міленіум, 2003. – 344 с.
5. Карамушка Л. М. Технології роботи організаційних психологів : [навч. посіб.] / Л. М. Карамушка. - К. : Фірма «ІНКОС», 2005. - 366 с.
6. Коломінський Н. Л. Психологія педагогічного менеджменту [посібник] / Н. Л. Коломінський. - К. : МАУП, 1996. - 184 с.
7. Парыгин Б. Д. Социально-психологический климат коллектива: пути и методы изучения / Б. Д. Парыгин. - Ленинград, 1981. – 192 с.
8. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. – 215 с.
9. Методология и методы социальной психологии / [под ред. Е. В. Шороховой]. - М. : Наука, 1977. - 247 с.

Анотація

У статті розглянуто важливість і необхідність створення, підтримки та оптимізації соціально-психологічної атмосфери для організацій споживчої кооперації України, визначено методи, методики та заходи її діагностики, запропоновано напрямки оптимізації соціально-психологічної атмосфери в організаціях споживчої кооперації України в сучасних умовах трансформації ринкової економіки країни.

Ключові слова: соціально-психологічна атмосфера, методи, методики, заходи діагностики та оптимізації.

Аннотация

В статье рассмотрена важность и необходимость создания, поддержки и оптимизации социально-психологической атмосферы для организаций потребительской кооперации Украины, определены методы, методики и мероприятия ее диагностики, предложены направления оптимизации социально-психологической атмосферы в организациях потребительской кооперации Украины в современных условиях трансформации рыночной экономики страны.

Ключевые слова: социально-психологическая атмосфера, методы, методики, мероприятия диагностики и оптимизации.

Annotation

In the article importance and necessity of creation, support and optimization of socially-psychological atmosphere are considered for organizations of consumer co-operation of Ukraine, methods, methodologies and measures of her diagnostics, are certain, directions of optimization of socially-psychological atmosphere are offered in organizations of consumer co-operation of Ukraine in the modern terms of transformation of market economy of country.

Key words: socially-psychological atmosphere, methods, methodologies, measures of diagnostics and optimization.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА

УДК 336.2.026

*Непочатенко О.О.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту,
Боровик П.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Павлійчук Л.В.,
Уманський національний університет садівництва*

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІВНЮВАННЯ ДОХОДНОЇ СПРОМОЖНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Постановка проблеми. Нині проблема формування доходів та фінансування витрат місцевих бюджетів є особливо гострою та актуальною, адже обраний нашою країною стратегічний курс на європейську інтеграцію потребує теоретичного переосмислення і практичного дослідження джерел доходів та напрямів видатків бюджетів муніципалітетів, а світова фінансова криза вимагає зваженого підходу до використання інструментарію міжбюджетного фінансового вирівнювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто відмітити, що проблеми збалансування місцевих бюджетів та використання з цією метою міжбюджетних трансфертів не могли залишитись поза увагою науковців. Зокрема, саме цій проблематиці присвячені дослідження С. Юрія [1], Й. Бескида [2], О. Василика [3], К. Павлюк [4]. Віддаючи належну шану напрацюванням перелічених вчених та публікаціям з цієї проблематики безлічі інших науковців, слід, проте зазначити, що проблеми використання процедур фінансового вирівнювання з метою збалансування доходів і витрат місцевих бюджетів не лише до цього часу не вирішені, але й наразі суттєво загострились. Саме це й зумовило проведення даного дослідження, визначило його мету і завдання.

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка напрямів вдосконалення формування доходів та фінансування витрат місцевих бюджетів, а також дослідження перспектив подальшого використання міжбюджетних трансфертів та їх окремих видів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Власні та закріплені джерела доходів муніципалітетів, крім того, що дозволяють фінансувати потреби місцевих громад, мають важливе політичне значення, адже засвідчують рівень фінансової незалежності місцевого самоврядування та ступінь його здатності самостійно, без фінансової допомоги з вищестоящих бюджетів, вирішувати проблеми місцевих територій та забезпечувати фінансування соціально-економічних програм а також потреб закладів і установ місцевого значення [5].

В той же час нині переважна більшість місцевих бюджетів в Україні мають вкрай низьку питому вагу зазначених джерел доходів [4, с. 87], що повністю суперечить основним вимогам Європейської хартії місцевого самоврядування та світовій практиці бюджетних відносин [6; 7].

З цієї причини, держава просто змушена застосовувати процедури вирівнювання диспропорцій доходної бази та потреби в бюджетних ресурсах окремих муніципалітетів шляхом використання різноманітних міжбюджетних трансфертів.

Як відомо, міжбюджетні трансферти – це кошти, які безоплатно й безповоротно передаються від одного бюджету до іншого у формі дотації вирівнювання, субвенції, коштів, що передаються до державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів а також дотацій інших видів (рис. 1).

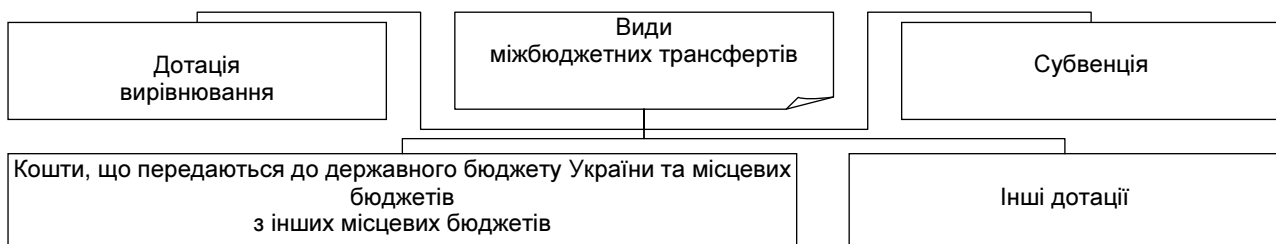


Рис. 1. Види міжбюджетних трансфертів в Україні [8]

При цьому, як свідчать дані, наведені нами в табл. 1, загалом по Україні доходи локальних бюджетів формуються майже наполовину не за рахунок власних та закріплених джерел їх надходжень, а за рахунок міжбюджетних трансфертів з вищестоящих бюджетів.

Таблиця 1

Частка міжбюджетних трансфертів за їх видами в доходній базі місцевих бюджетів

Регіон	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011**
I. Частка дотацій вирівнювання в доходах місцевих бюджетів, %					
Голованівський район Кіровоградської області	5,2	6,1	4,3	3,8	3,1
Кіровоградська область	10,3	12,8	4,1	2,2	2,9
Україна	9,1	14	6,9	5,1	5,9
II. Частка субвенцій в доходній базі місцевих бюджетів, %					
Голованівський район Кіровоградської області	35,2	35,4	35,6	36,8	49,1
Кіровоградська область	26,3	25,9	35,1	40,2	50,3
Україна	29,8	27,6	36,0	40,3	44,2
III. Частка міжбюджетних трансфертів інших видів (коштів, що передаються з бюджету в бюджет та інших дотацій) у доходах місцевих бюджетів, %					
Голованівський район Кіровоградської області	3,2	3,1	3,5	3,8	1,5
Кіровоградська область	3,5	3,1	3,0	3,5	2,0
Україна	3,9	3,2	3,8	3,7	2,2
IV. Частка міжбюджетних трансфертів всіх видів у доходах місцевих бюджетів, %					
Голованівський район Кіровоградської області	43,6	44,6	43,4	44,4	53,7
Кіровоградська область	40,1	41,8	42,2	45,9	55,2
Україна	42,8	44,8	46,7	49,1	52,3

Складено авторами за оперативними даними Міністерства фінансів України [9], фінансового управління Кіровоградської облдержадміністрації та фінансового управління Голованівської райдержадміністрації Кіровоградської області.

** Попередні дані.

В той же час, в доходній базі місцевих бюджетів Кіровоградської області частка міжбюджетних трансфертів є дещо нижчою від аналогічного показника по Україні. Ще меншою є питома вага зазначених платежів у доходах місцевих бюджетів Голованівського району Кіровоградщини. Поряд з цим, частка міжбюджетних трансфертів у доходній частині локальних бюджетів як по Україні, так і по Кіровоградській області та Голованівському району Кіровоградської області з року в рік зростає, що, як уже зазначалось, свідчить про наявність тенденції до зростання рівня залежності локальних бюджетів в Україні від трансфертних платежів з державної казни.

При цьому, показники міжбюджетних відносин, наведені нами в табл. 1, демонструють, що питома вага дотації вирівнювання в структурі доходів місцевих бюджетів на протязі 2007-2011 років суттєво не змінювалась і становила біля 3 % доходів місцевих бюджетів як по Голованівському району, так і по Кіровоградській області та майже 6 % доходів локальних бюджетів по Україні. Крім того, протягом останніх 5 років спостерігається скорочення частки коштів, що передаються до державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів та інших видів дотацій в доходній базі місцевих бюджетів всіх рівнів.

В той же час, дані табл. 1 засвідчують наявність тенденції як по Голованівському району, так і по Кіровоградській області та загалом по Україні щодо зростання питомої ваги субвенцій у доходній базі бюджетів муніципалітетів. При цьому, частка субвенцій в доходах бюджетів місцевих громад є найзначнішою і складає в 2011 році близько 50 %.

Аналіз положень Бюджетного кодексу України показав, що для бюджетів, які отримують міжбюджетні трансферти, суттєве значення має вид трансфертних платежів.

Зокрема, дотація вирівнювання – це міжбюджетний трансферт на вирівнювання дохідної спроможності бюджету, який його отримує. Цей трансферт не передбачає використання у порядку, визначеному тим органом, що прийняв рішення про його надання [8].

Субвенція – це міжбюджетний трансферт для використання з певною метою та в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенції [8].

Кошти, що передаються до державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів – це вид міжбюджетних трансфертів, що використовується виключно у разі, якщо бюджет, що їх надає виконується з профіцитом. При цьому, даний вид трансфертних платежів не передбачає його цільового використання в порядку, визначеному тим органом місцевої влади, який прийняв

рішення про його надання.

Дотації інших видів використовуються порівняно нечасто і також не передбачають їх цільового використання у порядку, визначеному тим органом, що прийняв рішення про їх надання [8].

Загалом, підсумовуючи викладене, слід зазначити, що саме субвенції, які є видом міжбюджетних трансфертів, що найбільш обмежують фінансову свободу місцевого самоврядування, найчастіше і використовуються в Україні. Крім того, цей вид трансфертних платежів формує в Україні переважну частку доходів місцевих бюджетів.

Такий стан речей значною мірою суперечить положенням Європейської хартії місцевого самоврядування [6], а тому є однією із перепон на шляху інтеграції нашої країни до Європейського співтовариства.

Тому, на наше переконання, використання субвенцій в Україні з метою вирівнювання доходної спроможності місцевих бюджетів є явищем недопустимим. Крім того, в часи фінансової нестабільності, викликаній розладом світової фінансової системи, використання коштів державної казни з метою збалансування доходної бази місцевих бюджетів, тобто застосування інших видів трансфертів, необхідно суттєво обмежити.

Поряд з цим важливим завданням для держави наразі є підвищення рівня самодостатності муніципалітетів. Реальним шляхом досягнення цієї мети може бути реформування системи місцевих податків та платежів, насамперед, через посилення їх фіскального значення у доходах бюджетів місцевих громад.

Загалом, на нашу думку, практичними шляхами реформування бюджетних відносин в Україні, які дозволять вирішити проблеми формування доходів місцевих бюджетів, можуть бути шляхи, наведені нами на рисунку 2.

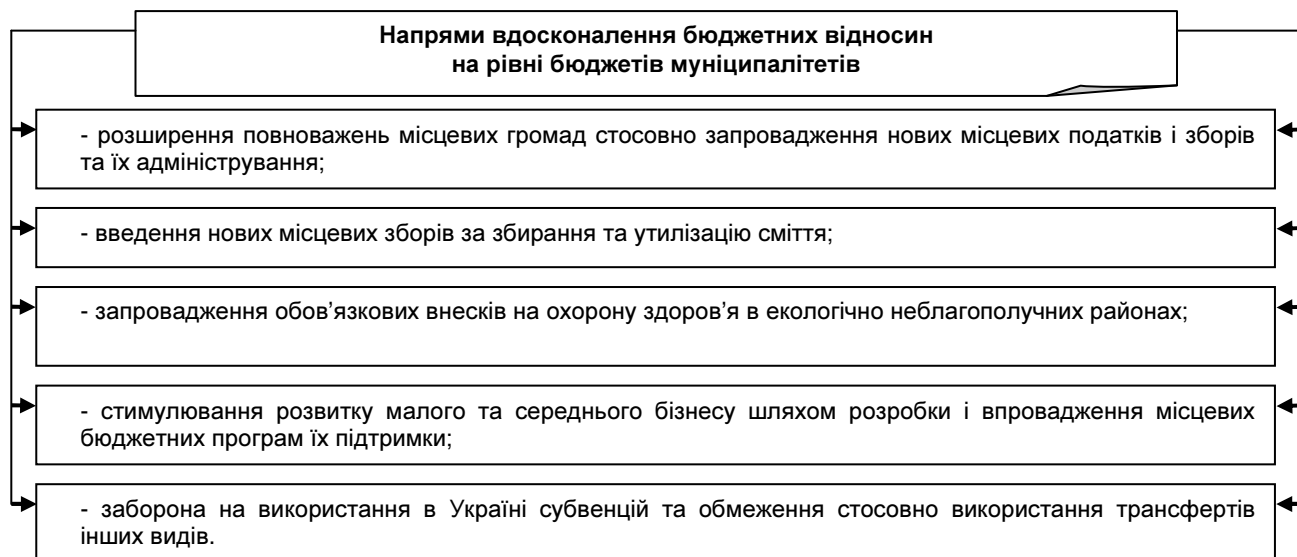


Рис. 2. Напрями вдосконалення бюджетних відносин в Україні на рівні бюджетів муніципалітетів

**Розроблено авторами.*

Зазначені заходи автоматично та значною мірою підвищать рівень фінансової самодостатності бюджетів муніципалітетів, що повністю відповідає вимогам Європейської хартії місцевого самоврядування та буде черговим кроком не лише на шляху адаптації вітчизняного законодавства до норм бюджетного права країн Євросоюзу, але й на шляху європейської інтеграції України.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, варто відмітити, що в Україні щорічно зростає частка субвенцій та інших видів трансфертних платежів у структурі доходів місцевих бюджетів. Причинами цього є зменшення питомої ваги власних та закріплених джерел доходів бюджетів місцевих громад та, насамперед, місцевих податків та зборів. Поряд з цим, під час фінансової кризи використання ресурсів держбюджету з метою фінансування потреб місцевих бюджетів необхідно суттєво обмежити.

Для вирішення зазначеної проблеми необхідно підвищити рівень фінансової самодостатності місцевих бюджетів за рахунок власних та закріплених джерел доходів. Практичними шляхами реалізації цього завдання, як показали результати дослідження, можуть бути розширення повноважень місцевих громад стосовно запровадження нових місцевих податків і зборів та їх адміністрування, введення нових місцевих зборів за збирання та утилізацію сміття, запровадження обов'язкових внесків на охорону здоров'я в екологічно неблагополучних районах, стимулювання

розвитку малого та середнього бізнесу шляхом розробки і запровадження місцевих бюджетних програм їх підтримки, заборона на використання в Україні субвенцій та обмеження стосовно застосування в Україні для забезпечення фінансового вирівнювання доходної бази муніципальних бюджетів міжбюджетних трансфертів інших видів.

При цьому, на нашу думку, основним кроком на шляху досягнення самодостатності бюджетів місцевих громад є розробка механізмів справляння нових місцевих податків та інших платежів податкового характеру. Саме це завдання має бути предметом подальших наукових пошуків в даному напрямі економічних досліджень.

Бібліографічний список

1. Юрій С. І. Антологія бюджетного механізму : [монографія] / С. І. Юрій, В. Г. Демянишин. – Тернопіль : Економічна думка – 2001. – 250 с.
2. Бескид Й. М. Бюджетні фінансування та їх напрями / Й. М. Бескид. – Тернопіль : Карт-бланш, 2000. – 85 с.
3. Василик О. Д. Державні фінанси України : [навч. посібник] / О. Д. Василик. – К. : Вища школа, 2004. – 685 с.
4. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : [монографія] / К. В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с.
5. Лук'яненко І. Г. Трансформація джерел доходів місцевих бюджетів / І. Г. Лук'яненко // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 31-38.
6. Європейська хартія місцевого самоврядування, ратифікована Законом України № 52/97-ВР від 15.07. 1997 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036.
7. Доклад руководящего комитета местных и региональных органов власти (CDLR) о местном финансировании в Европе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rels.obninsk.com_rels_Limited_Nsub/Me_0101_vt-2.htm.
8. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>.
9. Аналіз виконання місцевих бюджетів за 2007-2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua_budget_monitoring_local_budgets_2007-2011.html.

Анотація

В статті проаналізована сучасна практика використання міжбюджетних трансфертів з метою врегулювання доходної спроможності місцевих бюджетів. На підставі результатів аналізу обґрунтовано напрями вдосконалення бюджетних відносин на рівні бюджетів місцевого самоврядування з метою досягнення належного рівня самодостатності бюджетів місцевих громад.

Ключові слова: міжбюджетні трансферти, місцеві бюджети, місцеві податки, дотація вирівнювання, субвенція.

Аннотация

В статье проанализирована современная практика использования межбюджетных трансфертов с целью урегулирования доходов и расходов местных бюджетов. На основании результатов анализа обоснованно направления совершенствования бюджетных отношений на уровне бюджетов местного самоуправления с целью достижения надлежащего уровня самодостаточности местных бюджетов.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, местные бюджеты, местные налоги, дотация выравнивания, субвенция.

Annotation

In the article modern practice of the use of межбюджетные передачи is analyzed with the purpose of settlement of profitable possibility of local budgets. On the basis of results of analysis grounded directions of perfection of budgetary relations at the level of budgets of local self-government with the purpose of achievement of the proper level of proper level of profits of budgets of local societies.

Key words: inter-budgetary transfers, local budgets, community charges, smoothing grant, subvention.

УДК 336.226.322(477)

Очеретько Л.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Кузнецова В.Б.,
Запорізький національний технічний університет

НЕДОЛІКИ ПДВ З ПРИЙНЯТТЯМ НОВОГО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ І МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Постановка проблеми. З прийняттям нового податкового кодексу виникли такі незручності: реєстрація платників ПДВ; пропорційне віднесення сум для податкового кредиту; визначення вартості імпортованих товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове вирішення проблем застосування, удосконалення податку на додану вартість, як і непрямих податків в цілому, знайшли своє відображення у дослідженнях таких вчених, як: В. Андрущенко, О. Василик, В. Волканов, В. Геєць, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Опарін, О. Резніченко, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Федосов.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених податку на додану вартість у зв'язку із постійними змінами та доповненнями до Податкового кодексу України (ПКУ), питання недоліків ПДВ і можливостей їх вирішення не було в достатній мірі розглянуті і все ще залишаються актуальними.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення недоліків ПДВ, що виникли з прийняттям нового Податкового кодексу і обґрунтування можливостей їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючи критичні зауваження підприємців стосовно функціонування Податкового кодексу, можна виділити низку проблем та пропозицій щодо їх вирішення.

Однією з проблем є реєстрація платників податків і вона стосується як новостворених компаній, так і компаній після реорганізації.

Для новостворених компаній, згідно статей 183.1, 183.8, 181.1, для отримання свідоцтва реєстрації платника ПДВ сума оподаткованого доходу повинна бути не нижчою за 300 тис.грн. (без ПДВ) протягом 12 календарних місяців, але ж на практиці навіть не менше 360 тис.грн. (включаючи ПДВ) [1].

Отже, неможливо зареєструвати новостворену компанію платником ПДВ, що суперечить міжнародній практиці. Новостворені компанії не можуть враховувати сплачений ПДВ, до моменту реєстрації платником податку, сплачений ПДВ за імпортними поставками, а також сплачений ПДВ з усіх витрат, пов'язаних із створенням та розвитком бізнесу, що суперечить міжнародній практиці та є значним бар'єром для проектів, які мають тривалий період відкриття.

Недоліком реєстрації платників податків також є те, що компанія, яка отримує послуги від нерезидентів з місцем постачання на митній території України, відповідно до ст. 208, повинна нараховувати та сплачувати ПДВ у якості податкового агента. Якщо така компанія, податковий агент, не зареєстрована як платник ПДВ, вона не може відшкодувати відповідні суми сплаченого до бюджету ПДВ (не дозволяється включення ПДВ до податкового кредиту). Отже, для компаній, які не є платниками ПДВ, послуги нерезидентів стають на 20% дорожчими.

Для компаній після реорганізації, згідно ст. 183.17 Податкового кодексу, особа, створена в результаті реорганізації платника податків (за винятком трансформації), реєструється платником ПДВ за правилами, ухваленими для новостворених компаній. Відповідно, компанія з досвідом ведення активного бізнесу протягом кількох років повинна ще раз реєструватись платником ПДВ, стикаючись із складнощами, які є типовими для новостворених компаній, що означає, що реєстрація платником ПДВ не дозволяється, якщо протягом 12 попередніх календарних місяців оподаткований дохід не перевищував 300 тис.грн. Ця норма є бар'єром для нових компаній, які створюються в результаті об'єднання бізнесу, і, таким чином, шкодить загальному економічному розвитку в Україні.

Треба запропонувати таке вирішення проблеми, яке дозволить новоствореним компаніям реєструватись платниками ПДВ без необхідної умови мати мінімум 300 тис.грн. оподаткованого доходу протягом 12 попередніх календарних місяців та передбачити виключний перелік підстав для відмови у реєстрації платником ПДВ, а також відповідальність податкових органів за безпідставну відмову у реєстрації [2; 3].

Другою проблемою є пропорційне віднесення сум до податкового кредиту, вона стосується коефіцієнту пропорційного віднесення сум ПДВ до податкового кредиту та перерахунку частки податкового кредиту при використанні необоротних активів кожні 12, 24, 36 місяців.

Коефіцієнт пропорційного віднесення сум ПДВ до податкового кредиту, відповідно до статей 199.1, 199.2, у разі, якщо придбані або виготовлені товари частково використовуються в оподатковуваних операціях, а частково – ні, ПДВ, нарахований та сплачений, може бути лише частково віднесений до податкового кредиту. Коефіцієнт віднесення сум ПДВ до податкового кредиту

в поточному році повинен обчислюватись на підставі відношення між оподаткованим та неоподаткованим доходом попереднього звітного року. Використання коефіцієнту, який обчислюється на основі доходів попереднього року, є економічно неприйнятним, оскільки співвідношення оподаткованих та неоподаткованих операцій в поточному році може значно відрізнятись від минулорічного. Може статись, що платнику ПДВ буде не дозволено віднести потрібну частку сплаченого ПДВ до податкового кредиту, оскільки частка оподаткованих операцій зросла порівняно з попереднім роком. В результаті платежі ПДВ до бюджету буде переоцінено [4].

Зважаючи на це, доцільно було б вхідний ПДВ поточного року розраховувати на основі даних по діяльності поточного року.

Також недолік є і в перерахунку частки податкового кредиту при використанні необоротних активів кожні 12, 24, 36 місяців. В ст. 199.4 визначено спеціальні вимоги щодо вхідного ПДВ по операціях купівлі необоротних активів на основі коефіцієнту за попередній рік, як і по товарах/послугах, з наступним перерахунком вхідного ПДВ, який можна віднести до податкового кредиту, на основі коефіцієнту, який слід обчислювати кожні 12, 24 та 36 місяців за кожним видом необоротних активів, що використовуються в оподатковуваних операціях. Таке положення призводить до недоцільної втрати часу на обчислення податку [5].

Потрібно проаналізувати додаткове навантаження щодо ведення обліку, яке пов'язане із перерахуванням податку, особливо зважаючи на те, що переоцінка ПДВ повинна здійснюватись за кожною податковою накладною, отриманою від постачальника. Перерахунок може бути зроблений лише раз на рік для всіх необоротних активів одночасно із закриттям року на розсуд платників ПДВ.

Останньою проблемою є митна, звичайна та ринкова ціна імпортованих товарів. Відповідно до ст. 39.13, звичайна ціна продажу на митній території України є ринковою ціною і не може бути нижчою, ніж митна вартість. В ст. 188.1 визначено, що базою для нарахування ПДВ є контрактна вартість товарів/послуг, але не нижча за звичайну ціну. У випадку продажу імпортованих товарів за ціною, нижчою від митної вартості, база для нарахування податкових зобов'язань з ПДВ не може бути нижчою за митну вартість (митна вартість – це вартість, з якої обчислюється ПДВ і сплачується при розмитненні. Вона зазначається митними органами та може перевищувати ціну, яка визначена в накладній від постачальника). Є декілька недоліків, які виникають при застосуванні цієї статті. Процедура розмитнення передбачає, що митна декларація містить митну вартість групи товарів, які включено до одного коду класифікації. Декілька товарів можуть бути включені до однієї групи в одній податковій декларації без будь-якої можливості обчислити митну вартість окремої одиниці товару [6].

Отже, незрозуміло, яка вартість товару повинна слугувати основою для перевірки та порівняння ціни окремого товару з митною вартістю у випадку, коли неможливо обчислити митну вартість кожного окремого товару.

Митна вартість товарів визначена за одиницю виміру, яка не відповідає одиниці вимірювання, що використовуються при продажі товарів (напр. митну вартість визначено в кілограмах, тоді як ціна продажу визначається за рулон).

Отже, залишається відкритим питання щодо можливості порівнювати митну вартість товарів із ціною продажу, якщо оцінку виміру було здійснено в різних непорівнювальних одиницях для процедури розмитнення та торгівлі.

Необхідно гармонізувати митні процедури і документи з вимогами Податкового кодексу, щоб полегшити процес визначення митної вартості для кожної одиниці імпортованих товарів [7; 8].

Висновки з проведеного дослідження. ПДВ є досить серйозним наповнювачем державного бюджету України. Він сприяє забезпеченню рівномірності податкового навантаження на всі без винятку етапи виробництва і розподілу товарів та послуг.

Але він має цілу низку недоліків. Тому ПДВ в Україні потребує негайного реформування. Треба удосконалити статтю Кодексу щодо пропорційного віднесення сум ПДВ. Також необхідно дозволити новоствореним і реорганізованим компаніям реєструватись платниками ПДВ без необхідної умови мати мінімум 300 тис.грн. оподаткованого доходу протягом 12 попередніх календарних місяців та передбачити виключний перелік підстав для відмови у реєстрації платником ПДВ. І гармонізувати митні процедури і документи з вимогами Податкового кодексу. Досвід країн світу показує, що він може служити на благо бюджету, забезпечуючи суттєву частку у структурі загальнодержавних доходів.

Бібліографічний список

1. Податковий кодекс України від 07.07.2011р. №3609 - VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Оттен Томас Недоліки Податкового кодексу щодо визначення бенефіціарного власника : [аналітична записка 6, травень 2011 року] / Томас Оттен [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/archives_papers.php.
3. Оттен Томас Податковий кодекс України – недоліки : [аналітична записка, липень 2011 року] / Томас Оттен [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/archives_papers.php.

4. Окремі коментарі до проекту Податкового кодексу (ухваленого в першому читанні 17 червня, 2010 року) : [аналітична записка 04, липень 2010 року] / [Рікардо Джуччі, Роберт Кірхнер, Олександра Бетлій, Томас Оттен] [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/archives_papers.php.

5. Джуччі Рікардо Проблема заборгованості з відшкодування ПДВ: в пошуках сталого рішення у майбутньому : [аналітична записка 02, липень 2010 року] / Рікардо Джуччі, Роберт Кірхнер [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/archives_papers.php.

6. Огляд нововведень Податкового кодексу [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://flexp.com.ua/library/article/328/>

7. Податковий кодекс: переваги та недоліки [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://ukrplat.org.ua/node/2237/>

8. Про затвердження форм та порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість : наказ ДПА України від 25.01.2011 р. № 41 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0197-11>

Анотація

У статті розглянуто недоліки в новому Податковому кодексі: реєстрація платників ПДВ; необхідність частки податкового кредиту; визначення митної вартості для кожної одиниці імпортованих товарів. Запропоновані варіанти вирішення існуючих проблемних питань і ліквідації недоліків.

Ключові слова: податок на додану вартість, податковий кредит, митна вартість, податкове зобов'язання.

Анотация

В статье рассматриваются недостатки в новом Налоговом кодексе такие как: регистрация плательщиков НДС; пропорциональное отнесение сумм для налогового кредита; таможенная, обычная и рыночная цена импортированных товаров. Предложенные варианты решения существующих проблемных вопросов и устранению недостатков.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговый кредит, таможенная стоимость, налоговое обязательство.

Annotation

In the article examined failings in a new internal revenue code such as: registration of payers VAT; proportional taking of sums for a tax credit; custom, ordinary and market cost of the imported commodities. The proposed solutions to existent problem issues and eliminate deficiencies..

Key words: value-added tax, tax credit, custom cost, tax obligation.

УДК 336.71

**Андрющенко І.Є.,
к.е.н., доцент кафедри
фінансів та банківської справи,
Запорізький національний технічний університет**

ЦІНОВИЙ ШОК, ЯК НЕГАТИВНА ДІЯ НА БАНКІВСЬКУ ЕКОНОМІКУ

Постановка проблеми. Оцінивши особливості вітчизняної банківської системи, слід визначити масштаби негативної дії на неї різкого збільшення цін на масові ресурси. Для цього необхідно порівняти поведінку двох комерційних банків, що використовують різні співвідношення якісних і масових грошових ресурсів, при різкому подорожчанні останніх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти негативних явищ від збільшення ціни на масові банківські ресурси досліджено в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: С. С. Дзерасов, С. М. Меньшиков, Г. Х. Попов [3], М. Н. Узяков [6], Ю. В. Яременко [8]. Але ці дослідження не повною мірою висвітлюють масштаби негативних явищ від збільшення ціни на банківські продукти, тому вважаємо доцільним:

- дослідити за допомогою спрощеної моделі аналіз цінового шоку в комерційних банках з різними пропорціями споживання масових і якісних ресурсів;
- дослідити причини і наслідки цінового шоку.

Постановка завдання. Головне завдання статті – проаналізувати ціновий шок в комерційних банках з різними пропорціями споживання масових і якісних ресурсів за допомогою спрощеної моделі

та виявити його причини і можливі наслідки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Візьмемо модель, де два комерційні банки з різними пропорціями споживання якісних і масових ресурсів знаходяться в стані повної зайнятості і проводять однаковий максимально можливий об'єм кредитування (рис. 1).

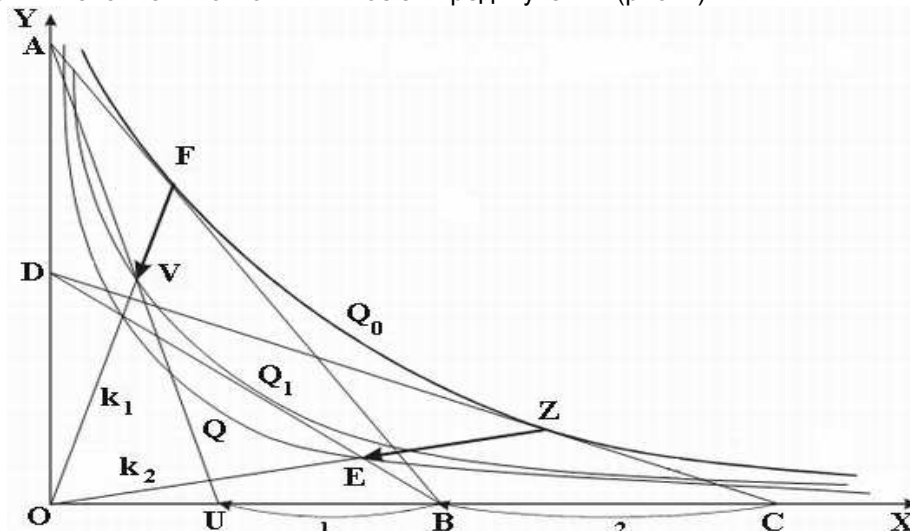


Рис. 1. Ціновий шок в комерційних банках з різними пропорціями споживання якісних і масових ресурсів

Ці активні операції відповідають точкам F і Z , які знаходяться на різних прямих k_1 і k_2 і на одній кривій технологічного вибору грошових ресурсів Q_0 . Останнє і відображає рівність кредитування обох банків. Активні операції, що описуються k_1 , розвиваються переважно за рахунок ефекту заміщення, а активні операції відповідні k_2 , засновані на ефекті компенсації. Лінії фінансових обмежень AB і DC є дотичними к Q_0 , оскільки в точках F і Z досягається повна зайнятість.

В обох комерційних банках ціновий шок пов'язаний з двократним подорожчанням масових ресурсів. В результаті зміщуються лінії фінансових обмежень. Дотична к $Q_0 - AB$ перетворюється в AU (зрушення 1), а інша дотична до $Q_0 - DC$ перетворюється в DB (зрушення 2). Виникають нові комбінації споживаних ресурсів. Точка F по прямій FO зрушується в точку V , а точка Z по прямій ZO зрушується в точку E . Точки V і E знаходяться на нових кривих технологічного вибору Q_1 і Q_2 . Ці функції характеризують ситуацію неповної ресурсної зайнятості і скороченню активних операцій банку в цілому. Крива технологічного вибору Q_1 описує комбінації ресурсів, необхідні для більшого об'єму кредитування, ніж крива Q_2 . Це означає, що чим більше банк споживає масових ресурсів, тим сильніше падає попит на активні операції при різкому дорожчанні цих ресурсів.

Описані закономірності наочно показують, що значне підвищення цін на масові ресурси повинне було стати катастрофою для українських банків. Добре відомо, що розвиток банківської системи пішов саме по цьому шляху – була здійснена знаменита лібералізація цін. Перехід на вільні ринкові ціни був прийнятий Указом М. С. Горбачова. З 1991 р. в рамках останньої радянської реформи, на половину продукції промисловості і на всю сільськогосподарську, право встановлювати ціни було передано підприємствам. Після ліквідації союзного Комітету цін лібералізація продовжувалася стихійно [7, с. 44], і отже почали рости ціни на вільні грошові ресурси. Створювалися нові комерційні банки і в гонитві за ресурсами процентні ставки на депозити зростали і до 1994 року в окремо взятих банках вони склали до 1740 відсотків річних («Градобанк», «Лесбанк», «Кримський церковний банк»). Багато вітчизняних реформаторів припускали, що лібералізація сама по собі, без участі держави, призведе до встановлення «правильних» ринкових цінових пропорцій і викличе одноразове відносно незначне збільшення масштабу цін. Реальність різко відрізнялася від цих прогнозів. Цінові пропорції, хоч і зазнали значні зміни, але не стали рівноважними [1, с. 72].

Основною причиною такої динаміки цін стало припинення централізованого управління економікою і отримання підприємствами ринкових свобод. Ця інституційна трансформація зруйнувала специфічні механізми забезпечення рівноваги в радянській економіці. У СРСР галузеві банки ґрунтувалися на

багатстві і доступності грошових ресурсів, а також на високій концентрації активів промислових підприємств за рахунок низьких витрат на цих підприємствах. Наприклад, металургійні заводи звичайно будувалися в регіонах, в яких генерувалося багато дешевої електроенергії. Саме така ситуація склалася в Запоріжжі після будівництва Дніпрогесу, а згодом теплових і атомної електростанцій. Тому підприємства чорної і кольорової металургії могли працювати з низькими витратами. Це сприяло високому рівню зарплат в регіоні, великих грошових залишків на рахунках промислових підприємств, розвитку сільського господарства (в більшості випадків як підшефних колгоспів промислових підприємств), і, як наслідок, концентрації в регіональних галузевих і ощадних банках великої кількості якісних ресурсів. І навпаки, багато цивільної галузі радянської економіки, через нестачу якісних ресурсів були малопродуктивними і високозатратними. Вони підтримувалися завдяки низьким цінам на масові ресурси і перерозподілу фінансових потоків з ефективних галузей за рахунок податку з обороту.

Після припинення цінового регулювання почався масовий відтік грошових ресурсів за межі України. Стало дуже вигідно поставляти продукцію за кордон [5]. Це пов'язано з тим, що паливно-енергетичний комплекс, чорна і кольорова металургія, окремі підприємства лісової, целюлозно-паперової і хімічної промисловості, а також ряд секторів транспорту склали основу експортоорієнтованого сектора вітчизняної економіки. Наприклад, за рахунок порівняно дешевої електроенергії багато зарубіжних замовників почали ввозити в країну руду для чорної і кольорової металургії, і вивозити готову продукцію. Стали з'являтися додаткові робочі місця на заводах. Насправді відбувалася розтрата енергоресурсів, що позначалося на невисокій собівартості їх випуску, таким чином ціни на алюміній в цей період були в два рази нижчі за ринкові, на чорні метали – майже в п'ять разів. А грошові кошти одержувані від підприємств почали осідати в зарубіжних банках. Почав відбуватися відтік якісних грошових ресурсів з країни, тобто для того, щоб купити проведену на вітчизняному підприємстві продукцію треба заплатити посереднику до Австралії. У зв'язку з цим фахівці відзначають: «Світовий ринок і його цінові пропорції стали найголовнішим і найбільш могутнішим чинником руху цін на внутрішньому ринку, особливо для крупних експортерів і імпортерів продукції» [6, с. 103-104]. Масштаби і темпи змін цінових пропорцій в економіці набагато перевищували адаптаційні можливості абсолютної більшості підприємств. В результаті господарство країни опинилося у владі цінового шоку.

Витрати підприємств, що підтримувалися у минулому, вирости, і вони випробували різкий спад виробництва. Негативні процеси торкнулися і експортерів. Проте ці компанії частково компенсували зменшення споживання своїх товарів на внутрішньому ринку за рахунок збільшення постачань за рубіж. Продукція оброблювальної промисловості, навпаки, стала стрімко заміщатися імпортом. Ці результати реформ цілком відповідають моделі цінового шоку.

Відтік масових ресурсів за рубіж викликав підняття ціни на масові ресурси, внаслідок чого різко збільшилися витрати багатьох підприємств. І як негативний наслідок лібералізації є відмінності в конкурентоспроможності витрат різних галузей. Різкий перехід до ринкової економіки – шокова терапія, призвела до того, що кожна галузь промисловості стала створювати свій банк. Залежно від політики знов створеного комерційного банку, благополуччя галузі, відбувалося формування ціни на масові грошові ресурси. Так, наприклад, в 1996 році КАБ «Слов'янський» для кредитування своїх клієнтів міг перекуповувати масові ресурси у АБ «Еліта» від 80 до 120 % річних. Масові ресурси в АБ «Еліта» були лише клієнтськими залишками на поточних рахунках, за які банк платив 3% річних, і їх було вигідно вкласти дорожче. Інші капіталовкладення АБ «Еліта» були обмежені і невивідні. З огляду на те, що масові ресурси є для комерційного банку спонтанними і практично не прогнозованими. Після відходу з АБ «Еліта» на обслуговування в інші банки галузевих клієнтів, банк став вживати заходи для збільшення якісних ресурсів. Капіталовкладення вкладалися в основному в дочірні підприємства банку і практично були безповоротними. Після відходу основного корпоративного (галузевого) клієнта, АБ «Еліта» практично припинив своє існування, залишивши після себе майже безповоротні активи.

Аналіз діяльності галузевих клієнтів, як основних виробників масових ресурсів показує, що вони володіють специфічним чинником ступеня монополізму при задоволенні попиту Українських і зарубіжних споживачів їх продукції. Корпорації цього сектора можуть обмежувати пропозицію своїх товарів на внутрішньому ринку і перерозподіляти постачання за рубіж завдяки низьким порівняно з середньосвітовим рівнем витратам виробництва. Даний чинник ступеня монополізму властивий переважно країнам периферії світового капіталізму. У розвинених державах відмінності в конкурентоспроможності більшості галузей економіки не такі великі.

Багато вітчизняних виробників масових ресурсів, через офшорні зони, підставні банки, виводять свої ресурси закордон, розаряючи вітчизняні підприємства. Далі таким же чином через кишенькові банки, наприклад в Сінгапурі, грошові ресурси повертаються на Україну як інвестиції. У багатьох випадках «поворотні ресурси» через певне громадянство, ще і намагаються надати свою дію на органи державної влади. В зв'язку з цим Ю. В. Яременко справедливо відзначає: «...економіка може бути представлена механічною сумою інтересів, але не якоюсь політикою, що утілює в собі їх синтез» [8, с. 12].

Окрім цього, можливості переоснащення виробництва за роки реформ різко зменшилися. Як справедливо помічає С. Ю. Глазьев, «ігнорування мінімальної тривалості адаптаційного періоду в макроекономічній політиці провокує руйнування накопиченого науково-промислового потенціалу» [2, с.

253]. У розвинених країнах в періоди криз промислові потужності – оновлюються на основі нових технологій. На сьогодні в телевізійних дискусіях по газу, Фінляндія запропонувала Україні свої діючі технології обігріву житлових приміщень без спалювання газу і мазуту в котельних. Спад не зачіпає передових виробництв. Навпаки, в цей час росте випуск принципово нових товарів і технологій.

Яскравий прогноз розвитку України з урахуванням умов, що створилися, можна зробити на основі думок С. Кларка [4], тобто процес, який переживає Україна, без сумніву, призведе до поглинання певних галузей виробництва, перш за все видобутку і переробки сировини та пов'язаної з цим фінансової і комерційної діяльності, світовим виробництвом. При цьому буде остаточно сформований капіталістичний клас, що займається всіма цими видами діяльності з своїми зарубіжними партнерами. У такій системі навряд чи знайдеться місце для традиційних умінь, здібностей і виробничого потенціалу більшої частини населення країни.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, суть вартісних пропорцій, що склалися в результаті лібералізації, у вітчизняній економіці полягає в односторонньому перерозподілі капіталу з секторів, орієнтованих на внутрішній ринок, в галузі-експортери, інфраструктурні корпорації, торгово-посередницький і фінансовий комплекс. Це виразилося, зокрема, в різкому скороченні підтримуючих функцій галузей, що проводять масові ресурси. В результаті більшість підприємств не можуть без значних інвестицій адаптуватися до нових умов і деградувати. Україна інтегрується в світову економіку на умовах її периферії. «Орієнтація на сировинний сектор означає, по-перше, застій економіки, тісні межі для зростання; по-друге, її розпад. Сировинний сектор надзвичайно звужує інвестиційні стратегії, робить непотрібними цілі машинобудівні галузі, виживають лише ті, що працюють на зовнішній ринок» [8, с. 11].

Бібліографічний список

1. Бессонов В. А. Об эволюции ценовых пропорций в процессе российских экономических реформ / В. А. Бессонов // Экономический журнал ВШЭ. – 2007. – № 1. – С. 72.
2. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М. : ВладДар, 2003. – С. 253.
3. Дзарасов С. С. Судьба политической экономии и ее советского классика / Дзарасов С. С., Меньшиков С. М., Попов Г. Х. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – С. 102-145.
4. Кларк С. Классовая структура России в переходный период / С. Кларк // Рубеж. Альманах социальных исследований. – 2009. – № 10-11 [Электронный ресурс]. – Доступ к ресурсу : <http://socnet.narod.ru/rubez/10-11/clark.htm>
5. Паршев А. П. Почему Россия не Америка / А. П. Паршев. – М. : Крымский мост-9Д, 2000. – С. 10-56.
6. Узяков М. Н. Взаимодействие массовых и качественных ресурсов и эффективность экономики / М. Н. Узяков // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1. – С. 103-104.
7. Уланов С. М. О ценозом хозяйстве России / С. М. Уланов. – К. : ЭКО, 2002. – № 10. – С. 44.
8. Яременко Ю. В. Экономический рост. Структурная политика / Ю. В. Яременко // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1. – С. 12.

Анотація

В статті досліджено як лібералізація економіки України змінила свій вплив на діяльність комерційних банків, частиною якої є звільнення цін на грошові ресурси викликаючи ціновий шок. Розкрито причину відхилення від повної зайнятості ресурсів, тобто, коли частина ресурсів виводиться з грошового обороту, і, як наслідок, – падають обсяги кредитування.

Ключові слова: банківські капіталовкладення, обсяги кредитування грошові ресурси, ресурсна ціна, ціновий шок.

Аннотация

В статье исследовано как либерализация экономики Украины изменила своё влияние на деятельность коммерческих банков, частью которых является освобождение цены на денежные ресурсы вызывая ценовой шок. Раскрыто причину отклонения от полной занятости ресурсов, то есть, когда часть ресурсов выводится из денежного оборота, и, как следствие, – падают объемы кредитования.

Ключевые слова: банковские капиталовложения, объемы кредитования, денежные ресурсы, ресурсная цена, ценовой шок.

Annotation

This article examined the liberalization of the economy of Ukraine, which has had its influence on the activities of commercial banks, of which there is a single release in the price of money, which causes the price shock. As a result of banking economics deviates from the full employment of resources, as a result of falling volumes of crediting.

Key words: bank capital investments, volumes of crediting, money resources, resource price, price shock.

Мацола С.М.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Прикарпатський національний університет ім. В.Стефаніка

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ

Постановка проблеми. Спроба побудови прогнозів на основі аналізу показників матиме шанси на успіх лише за умови, якщо економічна і політична ситуація в країні та фінансовій сфері залишатиметься стабільною впродовж аналізованого і прогнозованого періодів. На жаль, українські банки та фінансові ринки на даний час працюють в умовах нестабільного зовнішнього середовища і побудова навіть короткострокових прогнозів ускладнюється. Проте зовнішнім споживачам результатів фінансового аналізу навряд чи доводиться розраховувати на детальну інформацію, так як їм доступна лише та, яку можна отримати із стандартної фінансової звітності банку, а така звітність обмежена рамками існуючого бухгалтерського обліку і зазвичай має строгу періодичність. В іншому становищі знаходяться внутрішні користувачі інформації, що ухвалюють рішення. Їм доступні відомості про укладені договори і перспективи нових операцій, на підставі яких можна одержувати детальний прогноз на найближче майбутнє і більш віддалену перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади оцінки і розвитку банківської діяльності обґрунтовано в роботах таких відомих вітчизняних і зарубіжних вчених, як: І.С. Благун, С.А. Веремеєнко, І.В. Вишняков, В.В. Вітлінський, В.М. Геєць, В.А. Зінченко, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, В.І. Колесников, П.В. Конюховський, І.Г. Лук'яненко, А.М. Поллард, Ж.Г. Пассейк, П.С. Роуз, В.Т. Севрук, Дж.Ф. Сінкі, Г.Г. Фетисов, Н.В. Хованов та ін.

Незважаючи на еволюцію поглядів, направлених на зміну акцентів в напрямку дослідження діяльності банків в умовах фінансових відносин, варто зауважити, що як у теорії, так і на практиці дана проблема залишається вирішеною не повністю. У зв'язку з цим виникла необхідність у розробці моделі банківської діяльності, що ґрунтується на фінансових потоках.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження процесу розробки і прийняття ефективних управлінських рішень в умовах конкуренції, що посилюється в банківській сфері. Прийняття рішень повинне ґрунтуватися на аналізі ситуації та формулюванні проблем і цілей подальшого розвитку. Крім того, необхідно враховувати, що банк не замкнута система, він функціонує як частина українського фінансового ринку, який в даний час характеризується значною нестабільністю, залежністю від неекономічних чинників. Ця невизначеність макроекономічної ситуації ускладнює побудову адекватної економіко-математичної моделі функціонування банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для подолання труднощів, що виникають при прийнятті ефективних управлінських рішень пропонується метод, який використовується для моделювання і дослідження складних систем, відомий під назвою «імітаційне моделювання». Слід відмітити, що іноді поведінка досліджуваної системи не дозволяє застосувати традиційні методи моделювання. Тому, використання саме імітаційного моделювання дасть змогу найбільш об'єктивно оцінити діяльність комерційного банку.

В процесі побудови імітаційної моделі постає завдання максимального використання наявної інформації про систему, з метою подолання аналітичних труднощів і відповіді на питання про поведінку системи. Оскільки критерієм придатності такої моделі виступає адекватність результатів експерименту реальності, допускаються нестрогі з наукової точки зору оцінки деяких властивостей системи. Це можуть бути експертні оцінки, під які не підходять відомі теорії, але добре узгоджуються з практикою. Замість випадкових змінних при кожному імітаційному експерименті застосовуються фактичні їх значення, що дозволяє в процесі імітації оперувати ними, як не стохастичними параметрами. Процес імітації розбивається на такти, кожен такт відповідає певному періоду реального часу.

Поетапна реалізація методу імітаційного моделювання має такий вигляд:

- 1) визначається мета дослідження;
- 2) визначається декомпозиція системи на простіші частини – блоки;
- 3) формулюються закони і «правдоподібні» гіпотези щодо поведінки як системи в цілому, так і окремих її частин;
- 4) залежно від поставлених перед дослідником питань вводиться так званий системний час, що моделює хід часу в реальній системі;
- 5) формалізованим чином задаються необхідні властивості системи і окремих її частин;
- 6) випадковим параметрам, що фігурують в моделі, протиставляються деякі їх реалізації, що зберігаються протягом одного або декількох тактів системного часу.

Імітаційна модель банку, заснована на фінансових потоках, може бути використана на різних етапах діяльності банку. Потім, ті ж інструментальні засоби і методичні підходи дозволять організувати на систематичній основі імітаційний експеримент для перевірки різних сценаріїв розвитку ситуації.

Економічне значення елемента фінансового потоку полягає у тому, що він є показником, який прийнято описувати набором термінів у вигляді структурної формули, що розкриває семантичне значення показника:

$$P \Rightarrow \langle Q, X \rangle,$$

де P – показник;

\Rightarrow – знак відповідності;

Q – ідентифікатор;

X – числове значення показника.

У ідентифікатор входять такі характеристики, як найменування показника, одиниці вимірювання, час, прив'язка до конкретного економічного об'єкту.

З позиції комп'ютеризації аналітичної роботи і створення відповідного програмного та інформаційного забезпечення елемент фінансового потоку є одиничним записом в базі даних, що складається з полів, які містять всю необхідну інформацію.

Будь-яка комбінація потоків або їх підмножина також є потоком. Таким чином, модель фінансових потоків дозволяє репрезентувати в стандартному вигляді практично будь-які фінансові інструменти, які використовуються в банку, застосовувати одне і те ж математичне забезпечення для аналізу на всіх рівнях деталізації від окремих договорів до діяльності банку в цілому.

Перш ніж будувати модель діяльності банку, як сукупності фінансових потоків, необхідно перевірити, чи виконуються вимоги, що ставляться до прогностичної моделі, а саме:

- 1) *Вимога повноти, адаптивності.*
- 2) *Розумний ступінь абстрактності.*
- 3) *Обмеження за часом рішення задачі.*
- 4) *Можливість реалізації на існуючих технічних засобах.*
- 5) *Вимоги до термінології.*
- 6) *Можливість перевірки відповідності моделі оригіналу.*

Таким чином, можна стверджувати, що представлення фінансової діяльності банку у вигляді сукупності фінансових потоків відповідає формальним вимогам, що пред'являються до прогностичної моделі. При моделюванні фінансової діяльності банку необхідно враховувати величезну кількість можливих станів елементів фінансових потоків. Крім того, український фінансовий ринок – середовище, в якому функціонує банк, що відрізняється високою залежністю від різних непередбачуваних чинників,.

В рамках досягнення основної мети – оцінки фінансового стану банку в цілому, перед аналітиком ставиться ряд інших завдань, що мають безпосереднє відношення до управління банком. До них можна віднести наступні:

- 1) Аналіз основних показників роботи банку в динаміці з метою виявлення тенденцій розвитку і вживання необхідних заходів у разі відхилення від стратегічного напрямку.
- 2) Аналіз окремих видів активів і виявлення найбільш прибуткових з них з метою оптимізації структури активів.
- 3) Аналіз окремих видів пасивів і виявлення найдешевших з урахуванням норм резервування, терміновості.
- 4) Формулювання вимог до ресурсів, що залучаються, виходячи із структури активів. У вимогах повинні бути відображені розмір, ціна, терміновість.
- 5) Розрахунок рентабельності окремих видів активних операцій з урахуванням відповідних їм витрат. Витрати повинні враховуватися як прямі – у вигляді плати за ресурси, що залучаються, так і непрямі - витрати на заробітну плату і накладні витрати. Одним з варіантів вирішення такого завдання може бути якісне порівняння різних видів діяльності: отримання доходів від операцій, пов'язаних з продажем ресурсів (наприклад, кредитування або інвестиції в цінні папери) і операцій, не пов'язаних з продажем ресурсів (наприклад, інкасаційні послуги або послуги з надання зберігання цінностей клієнтів в сховищі банку). На ці питання вичерпно можна відповісти, якщо врахувати всі рухи грошових коштів (фінансові потоки) (рис.1).

Природно припустити, що у розпорядженні аналітика є повна інформація про всі рухи грошових коштів, що мали місце до моменту аналізу. Інакше кажучи, елементи фінансових потоків, що відносяться до моментів часу є повністю визначеними.

Про рухи грошових коштів в майбутньому можна говорити з деякою часткою невизначеності. Ступінь невизначеності залежить від виду потоку.

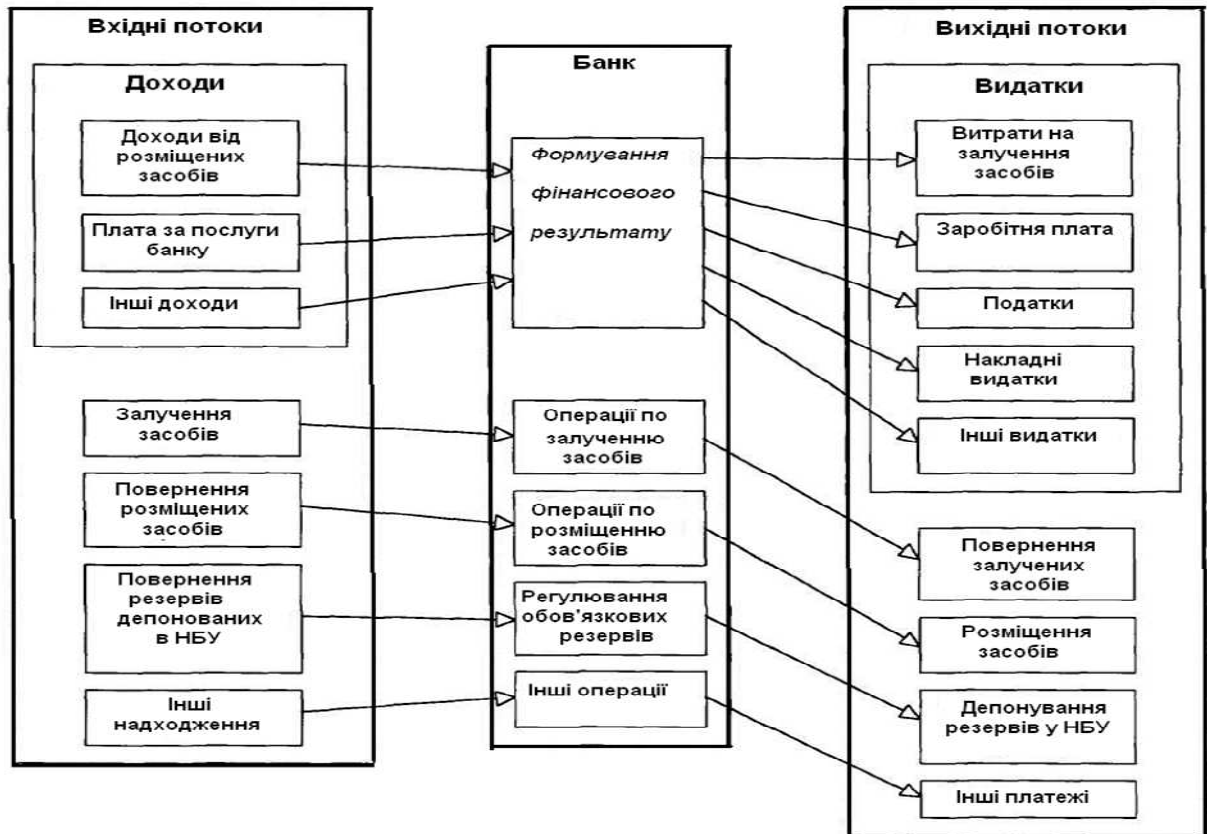


Рис 1. Схема фінансових потоків в банку

По-перше, існують елементи, ймовірність появи яких в певний момент часу в майбутньому близька до одиниці. В умовах нормального функціонування це перш за все елементи вихідних потоків, пов'язаних із зобов'язаннями банку. Такими потоками є, наприклад, повернення засобів, залучених на терміновій основі і виплата відсотків по них. Джерелом невизначеності тут служить поведінка вкладника, який може розірвати депозитний договір достроково або, навпаки, не з'явитися в строк. Також до сильно детермінованих потоків можна віднести виплату заробітної плати і пов'язаних з нею нарахунків. До цієї ж категорії відносяться податкові виплати, якщо база оподаткування вже сформована, орендна плата, амортизаційні відрахування і т.д. Із вхідних потоків можна виділити потоки, пов'язані з поверненням засобів, розміщених у високонадійні активи. Наприклад, повернення засобів, вкладених у високоліквідні облігації, або погашення кредиту, виданого позичальнику.

До другої категорії невизначеності можна віднести елементи фінансових потоків, передбачувані параметри яких відомі, але ймовірність реалізації цих елементів істотно нижча за одиницю або параметри елементів фінансових потоків, такі, як сума і час, при реалізації можуть відрізнитися від розрахункових значень. Сюди в першу чергу відносяться вхідні потоки, пов'язані з вкладеннями в ризиковані активи. Невизначеними по сумі слід рахувати податкові виплати, якщо база оподаткування ще не сформована. Невизначеними по знаку і величині є розрахунки з фондом обов'язкових резервів в Національному Банку, коли сума перерахунків або повернення залежить від розміру і терміновості залучених засобів протягом місяця. Елементом цієї категорії можна надати значення, виходячи з експертних оцінок або обчислень, зроблених на основі припущень щодо інших елементів.

Нарешті, третю категорію невизначеності складають елементи фінансових потоків, які носять стохастичний характер. Це в першу чергу розрахункові операції клієнтів банку. До цієї ж категорії відносяться спекулятивні операції на фондових ринках і фінансові потоки, пов'язані з рухом засобів за договорами, які ще не укладені. Специфіка цієї категорії у тому, що параметри і сама наявність таких елементів фінансових потоків визначаються не стільки внутрішніми умовами, скільки зовнішніми, такими, як ситуація на фінансових ринках, прогнозовані темпи інфляції і так далі. Банк може робити певний вплив на такі фінансові потоки, як кредитні і депозитні договори, але в загальному випадку облік цих рухів грошових коштів носить статистичний характер.

З урахуванням викладеного аналізу фінансового стану банку за допомогою імітаційної моделі можна виділити два етапи: 1) визначення всіх елементів фінансових потоків (ЕФП), що мають відношення до розв'язку задачі та 2) безпосередній аналіз. Ця схема зображена на рис. 2.

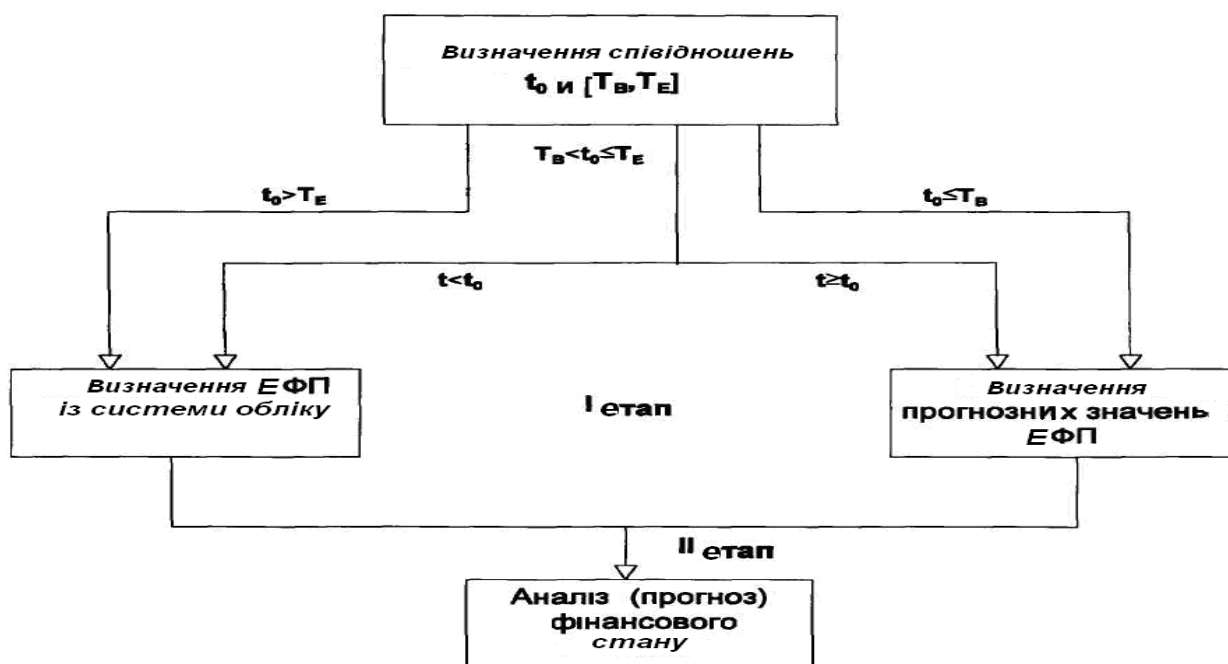


Рис. 2. Аналіз фінансового стану банку за допомогою моделі фінансових потоків

На першому етапі відбувається формування первинних показників, що характеризують об'єкт моделювання – фінансову діяльність банку. Показники формуються з урахуванням чинників, що роблять істотний вплив на стан банку. Подібна етапність з успіхом використовувалася в процесі дослідження. Таким чином, етап підготовки інформації залежить від співвідношення періоду і моменту аналізу, а на етапі аналізу принципів відмінностей вже немає. Це дозволяє застосовувати єдиний методичний підхід до завдань ретроспективного і прогнозного аналізу.

Висновки з даного дослідження. Для прогнозування фінансового стану банку елементам потоків необхідно надати конкретні значення. Для завдань оперативної підтримки прийняття управлінських рішень достатньо розрахувати декілька альтернативних варіантів, вхідні параметри які визначаються експертом або особою, що ухвалює рішення.

При визначенні елементів фінансових потоків найпростішим і природнішим є розрахунок наростаючого підсумку за аналізований період. Наприклад, якщо виділити потоки, що формують фінансовий результат, відсортувати за датами і підсумувати, вийде не що інше, як обороти балансових рахунків "Доходи банку" і "Витрати банку". Обчисливши підсумкову суму за весь період, одержимо фінансовий результат – прибуток або збиток.

Бібліографічний список

1. Белкин Н.В. Стратегическое управление банковской деятельностью / Н.В. Белкин, В.И. Степанов, Г.А. Титоренко. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 132с.
2. Горстко А.Б. Познакомьтесь с математическим моделированием / А.Б. Горстко. – М. : Знание, 1991. – 160с.
3. Конюховский П. В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности / П.В. Конюховский. – СПб.: «Питер», 2001. – 224 с.
4. Эддоус М. Методы принятия решений / М. Эддоус, Р. Стэнсфилд. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.
5. Platen, E., and M. Schweizer, 1998, On feedback effects from hedging derivatives, *Mathematical Finance* 8, 67-84.
6. Allen F. The market for information and the origin of financial intermediation//*Journal of financial intermediation*. 1990. Vol. 1. P. 3- 30.
7. Gorton G., Pennachi G. Financial intermediaries and liquidity creation // *Journal of Finance*. 1990. Vol. 45. P. 49 - 71.
8. Sharpe S. Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: A stylized model of customer relationships //*Journal of Finance*. 1990. Vol. 45(4). P. 1069-1087.

Анотація

У статті розглянуто метод для моделювання і дослідження складних систем, відомий під назвою «імітаційне моделювання». Проведено аналіз фінансового стану банку. Розроблена

імітаційна модель банку, заснована на фінансових потоках, може бути використана на різних етапах діяльності банку.

Ключові слова: імітаційна модель, прогноз, банк, фінансові потоки, грошові кошти.

Аннотація

В статті розглянуто метод для моделювання та дослідження складних систем, відомий під назвою «імітаційне моделювання». Проведено аналіз фінансового стану банку. Розроблена імітаційна модель банку, заснована на фінансових потоках, може бути використана на різних етапах діяльності банку.

Ключевые слова: имитационная модель, прогноз, банк, финансовые потоки, денежные средства.

Annotation

In the article a method is considered for the design and research of the difficult systems, known under the name «imitation modelling». The analysis of the financial state of bank is conducted. The developed simulation model of bank, based on financial streams, can be used on different stages of activity of bank.

Key words: simulation model, prognosis, bank, financial flows, money facilities.

УДК 336.71

**Запаранюк Т.В.,
економіст,
м. Тернопіль**

ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК ЯК ГОЛОВНИЙ РИНКОВИЙ ІНСТИТУТ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Світова фінансово-економічна криза, що охопила національні господарства багатьох країн упродовж останніх декількох років, висунула на перший план наукових досліджень проблему ефективної організації діяльності центральних банків у контексті їхньої ролі в регулюванні основних макроекономічних процесів та тих завдань, що стоять перед урядами із забезпечення фінансової стійкості та надійності банківської системи. Відтак теоретичне осмислення ролі і функцій центрального банку з точки зору виконання ним завдань макроекономічного регулятора видається необхідною умовою розробки правильних підходів до систематизації та ефективного розподілу функціональних обов'язків між провідними державними інституціями у їх тісній взаємодії, направленої на координацію зусиль із подолання кризових явищ в економіці. Це тим більш важливо, що важливою інституційною сферою в багатьох державах світу стала саме головна функція центрального банку, пов'язана із реалізацією монетарної політики, операційний механізм та інструменти якої відіграють нині ключову роль у підтриманні макроекономічної рівноваги та створюють об'єктивні передумови для подолання наслідків світової фінансової кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сучасних особливостей діяльності центральних банків та практичних аспектів реалізації їхніх функцій, в тому числі і грошово-кредитної політики, присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, серед яких: М. Бурда, Ч. Виплош, Т. Д. Косова, М. Ю. Матовніков, А. М. Мороз, О. О. Папаїка, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук, В. С. Стельмах, О. В. Улюкаєв, Г. Фетісов та ряд інших. Проте невіршеними частинами проблеми слід вважати необхідність обґрунтування теоретичних підходів до розуміння ролі і місця центрального банку в системі ринкових відносин з огляду на особливості розвитку його базових функцій, що визначають зміст діяльності центробанку як макроекономічного регулятора.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування сутності центрального банку як головного ринкового інституту з точки зору пріоритетності серед його функцій.

Досягнення цієї мети передбачає вирішення наступних основних завдань: визначення грошово-кредитного регулювання як ключової функції центрального банку, що відображає роль грошової теорії як наукової бази практичних перетворень; теоретичне узагальнення накопиченого досвіду грошово-кредитної політики як основи державного регулювання на макроекономічному рівні; характеристика загальних і особливих сторін функціонування центрального банку як ринкового інституту, саме виходячи із його функцій; формулювання відповідей на актуальні питання вітчизняної практики реалізації грошово-кредитної політики, що виникають на сучасному етапі, з урахуванням особливостей розгортання фінансово-економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль центрального банку як головного ринкового інституту макроекономічного регулювання визначається передусім найбільшою вразливістю сфери грошово-кредитних відносин до будь-яких проявів фінансової нестабільності, що обумовлює потребу в розробці адекватних теоретико-методологічних підходів до аналізу основних функцій центрального банку як верхнього рівня національної банківської системи та провідного регулятивного органу. Більшість досліджень сучасної грошової теорії сходяться на тому, що таких головних функцій є чотири: емісійна і організації грошового обігу [1, с. 277]; обслуговування комерційних банків або функція «банку банків» [2, с. 670]; обслуговування держави або функція «банкера уряду»; реалізація грошово-кредитної політики [4, с. 76; 7, с. 24; 8, с. 17-19]. Із приводу цього існує погодження позицій у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі, що характеризує функціональні аспекти реалізації сутності центрального банку в ринкових умовах [3, с. 33].

Дані функції притаманні центральному банку у країнах з розвинутою ринковою економікою, де діє дворівнева банківська система, що виявляє можливості її верхнього рівня ефективно організувати діяльність банківських установ і забезпечувати потреби всіх суб'єктів ринку у кредитно-розрахункових та інших послугах відповідних інститутів.

У той же час господарський механізм будь-якої країни з усім розмаїттям економічних зв'язків не перебуває у незмінному, статичному положенні. Його характерна ознака – постійна динаміка, розвиток, вдосконалення форм організації стосунків між учасниками відтворювального процесу. В особливій мірі вона виявляється у ринковій системі господарювання, для якої динамізм і самовдосконалення є її внутрішніми, іманентними ознаками. Зрозуміло, що відповідним чином це стосується і модифікації основних функцій центрального банку як ринкового інституту макроекономічного регулювання, що безпосередньо позначається на його ролі в економіці загалом. Однак точніше навіть було б вести мову про зміну пріоритетності серед різних функцій центрального банку, так як усі вони нині займають далеко не рівноцінне положення у загальній системі здійснюваних ним операцій.

Так, емісійна функція на початку являла собою визначальну основу діяльності центрального банку, оскільки формування останнього в якості окремого, самостійного інституту кредитної системи ґрунтувалася передусім на зосередженні емісії грошових знаків у єдиному центрі. Право на випуск готівки, передане від комерційних банків центральному банку, зумовлювало його важливе значення як основного джерела надходження коштів в економіку, особливо в умовах обігу повноцінних грошей. Центральні банки спершу навіть називалися емісійними. Однак розвиток безготівкового платіжного обороту, впровадження новітніх технологій розрахунків і зниження частки обігу готівки нарівні з відміною офіційного золотого забезпечення грошових знаків безпосередньо позначилося і на ролі емісійної функції. Зрозуміло, що зміна цієї ролі прямує у бік зниження, що пояснюється існуючими тенденціями до зменшення питомої ваги готівкових платежів у загальному платіжному обороті. Із викладеного вище випливає, що емісійна функція центрального банку займає підпорядковане положення стосовно його функцій із обслуговування комерційних банків та уряду. Йдеться про те, що власне кредитування уряду і комерційних банків може і не супроводжуватись випуском готівки, тоді як сама видача банкнот з каси центрального банку неможлива за відсутності належних залишків коштів на рахунках відповідних позичальників. Інакше кажучи, емісійний процес в економіці визначається у кінцевому підсумку станом кредитно-розрахункових відносин центрального банку з комерційними банками та урядом. Це однак ніяк не знижує роль даної функції у формуванні грошової пропозиції в економіці.

Що ж до функцій кредитно-розрахункового обслуговування комерційних банків та держави, то їхня практична реалізація за своєю суттю відзначається тією ж роллю центрального банку як банку у традиційному розумінні слова, що пов'язано із обслуговуванням відповідних суб'єктів ринку. Однак специфіка цих відносин є такою, що результати відповідних кредитних операцій виходять за межі традиційних зв'язків «банк – клієнт», а позначаються на стані усієї економічної системи на макрорівні. Тому функції центрального банку як «банку банків» і «банкера уряду» з огляду на їх вплив на економічну систему загалом не можуть здійснюватись виключно з метою кредитно-розрахункового обслуговування відповідно комерційних банків і держави. Однак з огляду на значення даних функцій для всієї економіки вони мають здійснюватись у відповідності із загальними, кінцевими цілями діяльності центрального банку, що включають як підтримання стабільності національної валюти, так і регулятивний вплив на економіку монетарними методами із метою забезпечення її стабільного зростання, а також належного рівня зайнятості робочої сили. Інакшими словами, кредитні відносини на рівні центрального банку мають бути організовані таким чином, щоб їх результати узгоджувались із завданнями грошово-кредитної політики, реалізація якої є четвертою основною функцією центрального банку як головного державного інституту макроекономічного регулювання.

Визначення функції грошово-кредитного регулювання у якості пріоритетної для центрального банку в ринковій економіці є також відображенням еволюції поглядів на необхідність регулятивного втручання з боку держави у господарські процеси – від повного неприйняття навіть самої ідеї про можливість даного втручання до усвідомлення об'єктивної необхідності певної участі держави як у

доповненні власне ринкового механізму, так і в нівелюванні його недоліків. Зрозуміло, що грошово-кредитні інструменти такої участі займають провідне місце у регулятивному процесі, що для розвинутих країн можна вважати результатом порівняно тривалого, еволюційного становлення центрального банку як провідного органу держави у реалізації економічної політики.

Нині ж рядом дослідників дана функція центрального банку розглядається ще і у більш широкому контексті. З одного боку, грошово-кредитну політику пропонується розглядати як таку, що охоплює і валютно-курсону політику, спрямовану на згладжування коливань обмінного курсу національної валюти [5, с. 4]. А з іншого, грошово-кредитну політику пропонується розглядати ще у більш широкому контексті – як монетарну політику, котра включає не тільки грошово-кредитну і валютну політику, що проводиться центральним банком, але і політику уряду в частині: фінансування дефіциту держбюджету за рахунок позик; використання профіциту бюджету для стерилізації грошової пропозиції; емісії і погашення державних цінних паперів; надання бюджетних кредитів і кредитів інститутів розвитку підприємствам; субсидування бюджетом процентних ставок; допомогу банкам [6, с. 6].

Однак подібні підходи навряд чи можна вважати прийнятними для економіки України, де утворення центрального банку і визначення його основних функцій відбувається у складних умовах реформування не лише банківської системи країни, а й усієї сукупності економічних відносин при одночасному становленні нових ринкових інститутів. Одним із важливих елементів успішності даного процесу є визначення пріоритетності функцій центрального банку, в тому числі і в законодавчому порядку, з огляду на його роль в економіці передусім саме як органу грошово-кредитного регулювання. Дана функція вказує передусім на роль Національного банку України як головного органу державного регулювання макроекономічних процесів за допомогою грошово-кредитних методів, що зумовлює його вирішальний вплив на стабільність грошової одиниці, надійність банківських установ, дієвість платіжно-розрахункового механізму, тобто сукупність тих параметрів, від яких у кінцевому підсумку залежить ефективність функціонування всієї економіки країни.

По мірі подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи для забезпечення стабільності фінансової системи вочевидь буде потрібне посилення певною мірою жорсткості грошово-кредитної політики, на яке значно легше піти центральному банку як незалежному інституту макроекономічного регулювання, функції якого суспільно визнані і законодавчо закріплені саме у такий спосіб, який не передбачає жодних сумнівів у самостійній ролі центробанку в процесі реалізації монетарної політики, позаяк це і є його основною функцією. Тільки за таких обставин може бути забезпечений належний рівень довіри з боку економічних агентів до центрального банку як інституту, а також власне і до тієї політики, котра ним проводиться ним, що є особливо важливим в кризових умовах.

У найближчій перспективі перед центральним банком нашої країни постануть важливі завдання, серед яких можна відзначити перехід до інфляційного таргетування, відмову від широкомасштабних інтервенцій на валютному ринку, а також підвищення фінансової стійкості національної банківської системи. Правильне розуміння функцій Національного банку України, забезпечення необхідного рівня його незалежності у реалізації головної серед них – грошово-кредитного регулювання економіки, – на наш погляд, повинні стати одним з найбільш важливих чинників досягнення вказаних цілей.

У цьому контексті надзвичайно важливо правильно обрати пріоритети серед стратегічних цілей грошово-кредитного регулювання. Річ у тім, що трактування ролі центрального банку передусім як інституту забезпечення фінансової стабільності часто-густо зводиться до необхідності реалізації обмежувальних заходів щодо підтримання заданих параметрів цінової динаміки, тобто передусім обирається як головна стратегічна ціль боротьба із інфляцією. Вона вважається головним економічним злом, а стимулювання економічного зростання не визнається безпосередньою метою центрального банку. При цьому втрати від інфляції оцінюються як неприйнятно великі, тоді як втрати національного доходу від уповільнення економічного зростання розглядаються як необхідна плата за її придушення. Проте це серйозна методологічна помилка.

Метою грошово-кредитної політики повинно бути досягнення вищих цілей суспільства: максимальній реалізації економічних прав громадян, забезпечення нормальних рівнів зайнятості і реальних доходів населення, макроекономічної стабільності. Підміна основного критерію успішності соціально-економічного розвитку інструментальною метою (зниження темпів інфляції) практично виключає проведення ефективної економічної політики, що передбачає тісну взаємодію центрального банку та уряду. А відтак перед ними на має поставати вибір: «боротьба з інфляцією або економічний розвиток». Вони повинні вибирати комплекс заходів, котрі б у найбільшій мірі сприяли досягненню фундаментальних цілей соціально-економічного розвитку, в т.ч. і з урахуванням тих втрат, що заподіюються інфляцією, високими процентними ставками, витоком капіталу і нерозвиненістю грошово-кредитної системи. При цьому очевидно, що ефект від зниження інфляції може і не компенсувати втрати від уповільнення економічного зростання, що обов'язково має враховуватись у процесі реалізації ключової функції центрального банку країни – грошово-кредитного регулювання.

Висновки з проведеного дослідження. Роль центрального банку як головного інституту

макроекономічного регулювання і забезпечення фінансової стабільності необхідно розглядати через призму генезису його функцій, які формують вихідні засади аналізу діяльності верхнього рівня банківської системи та відповідності його ринковим умовам дворівневої організації функціонування кредитних установ країни. Формулювання функцій у незмінній протягом тривалого періоду часу формі в цілому може бути прийнятним лише стосовно суті центрального банку як інституту кредитної системи, вирізняючи його з-поміж усіх інших банківських установ та надаючи класифікаційні ознаки діяльності. Однак на практиці саме пріоритетна роль грошово-кредитного регулювання нині визначає можливості центрального банку впливати на протікання економічних процесів, виходячи із завдань подолання наслідків фінансової кризи, забезпечення ефективності функціонування банківської системи країни та стимулювання економічного розвитку у довготривалій перспективі.

Бібліографічний список

1. Бурда М. Макроекономіка: Європейський контекст / М. Бурда, Ч. Виплош ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1998. – 682 с.
2. Гроші та кредит : [підручник] / [за заг. ред. проф. М. І. Савлука]. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с.
3. Матовников М. Ю. К вопросу об инструментах денежно-кредитной политики / М. Ю. Матовников // Деньги и кредит. – 2012. – № 1. – С. 32-34.
4. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / [за ред. В. С. Стельмаха]. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
5. Улюкаев А. В. Среднесрочные перспективы денежно-кредитной политики / А. В. Улюкаев // Деньги и кредит. – 2011. – № 10. – С. 3-5.
6. Фетисов Г. Монетарная политика России: цели, инструменты, правила / Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2008. – № 11. – С. 4-21.
7. Центральний банк і грошово-кредитна політика : [навч. посібник] / [за ред. Т. Д. Косової, О. О. Папаїки]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
8. Центральний банк та грошово-кредитна політика : [підручник] / [за ред. А. М. Мороза, М. Ф. Пудовкіної]. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с.

Анотація

Розглянуті теоретичні підходи до розуміння ролі і місця центрального банку в системі ринкових відносин з погляду особливостей розвитку його базових функцій з визначенням пріоритетності грошово-кредитної політики, що визначає зміст його діяльності як головного інституту макроекономічного регулювання і забезпечення фінансової стійкості.

Ключові слова: центральний банк, грошово-кредитна політика, емісія, кредит, інфляція, фінансова стабільність, економічне зростання.

Аннотация

Рассмотрены теоретические подходы к пониманию роли и места центрального банка в системе рыночных отношений с точки зрения особенностей развития его базовых функций с определением приоритетности денежно-кредитной политики, определяющей содержание его деятельности в качестве главного института макроэкономического регулирования и обеспечения финансовой устойчивости.

Ключевые слова: центральный банк, денежно-кредитная политика, эмиссия, кредит, инфляция, финансовая стабильность, экономический рост.

Annotation

The theoretical approaches are considered near understanding of role and place of central bank in the system of market relations from point of features of development of his base functions with pointing priority of monetary policy, determining maintenance of his activity as a main institute of the macroeconomic adjusting and providing of financial stability.

Key words: central bank, monetary policy, emission, credit, inflation, financial stability, economy growing.

*Руденко Є.М.,
асистент кафедри фінансів,
Харківський національний аграрний
університет ім. В. В. Докучаєва*

ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ

Постановка проблеми. В Україні динамізм податкової системи та її фіскальна спрямованість є чи не найбільш вагомим чинником стримування розвитку підприємств і не втрачає свого пріоритетного положення серед факторів виникнення кризи, створюючи передумови для погіршення фінансово-економічного становища суб'єктів господарювання, банкрутства та ліквідації. Незважаючи на значні позитивні зрушення, проблема надмірного податкового тиску у сільському господарстві та формування податкової політики підприємства для мінімізації податкового навантаження досі не вирішена, що визначає її актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблем оптимізації податкових платежів і формування податкової політики на підприємствах різних галузей економіки України розглядалися в роботах вітчизняних науковців і практиків: В. М. Жука [1]; П. А. Лайко [4]; О. С. Лемішовської [5]; А. М. Поддєрьогіна [10]; Н. М. Притуляк [6]; М. Р. Козак, К. В. Прокопшак С. Ф. Яцева [7]; І. Б. Садовської [8]; І. І. Сардачук [8; 9] та ін. Поряд з цим, проблеми аналізу альтернативних систем оподаткування, формування варіантів розробки та впровадження ефективної податкової політики сільськогосподарських підприємств в процесі їх фінансового оздоровлення висвітлені не в достатній мірі і потребують подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є опрацювання теоретико-методичних засад формування податкової політики, визначення рівня податкового навантаження у сільськогосподарських підприємствах та розробка практичних рекомендацій стосовно формування податкової політики сільськогосподарських підприємств в процесі здійснення фінансової санації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі здійснення досудової санації підприємства оподаткування є одним з основних факторів зовнішнього середовища, на який необхідно звернути увагу. Постійні зміни, що вносяться до Податкового кодексу, наявність спірних моментів, численна кількість пояснень, коментарів та доповнень до нього у вигляді нормативно-правових актів Державної податкової адміністрації, не вносять зрозумілості в систему оподаткування, що відіграє негативну роль у процесі фінансового оздоровлення підприємства. Тому важливе значення в управлінні фінансовою санацією підприємства має використання певної методики податкового планування, яка повинна бути спрямована на мінімізацію податкових платежів на законних підставах. Це, в свою чергу, дасть можливість більш ефективно використовувати наявні грошові кошти, збільшувати прибутки, підвищувати темпи розвитку виробництва й швидше відновити стійкий фінансовий стан.

Податки впливають на найважливіші показники фінансово-господарської діяльності підприємства, такі як собівартість продукції, виручка від реалізації, прибуток від реалізації, платоспроможність та фінансова стійкість підприємства, обсяг залучення кредитів, іммобілізація оборотних коштів та ін. Науковці вважають, що запровадження ефективної податкової політики та відповідної організації процесу обліку і складання податкової звітності на рівні кожного підприємства дадуть можливість зупинити необґрунтоване витрачання грошових коштів, а, отже, і стабілізують його фінансове становище [8, с. 135].

Економічний словник дає наступне визначення: «на мікрорівні податкова політика – це «складова фінансової стратегії підприємства, яка полягає у виборі оптимального способу здійснення податкових платежів за наявності альтернативних варіантів його господарської діяльності» [3, с. 687].

Податкова політика підприємства розглядається науковцями також і як основна ланка мінімізації податкових платежів підприємства [2; 5]. Проте, дане трактування є дещо звуженим. Звісно, мінімізація податкових платежів підприємства є дійсно важливою складовою податкової політики, але, окрім того, податкова політика повинна стати своєрідним регулятором в процесі управління підприємством. На підприємстві, незалежно від мети податкової політики, повинні відслідковуватись зміни у податковому законодавстві, проводиться податкові розрахунки, планування та бюджетування податків тощо [11]. В окремих випадках, розроблена підприємствами податкова політика сама може бути критерієм коригування окремих напрямів його операційної діяльності та одним із факторів забезпечення стійкого фінансового становища [5, с. 244]

Важливе значення на фінансовий стан та можливості фінансового оздоровлення неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств справляє політика непрямой державної підтримки згідно норм Податкового кодексу України. Згідно з новим податковим законодавством

сільськогосподарські підприємства не втратили податкових важелів стимулювання їх діяльності. Відтепер непряма фінансова підтримка здійснюється через механізм сплати фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) та через акумуляцію сум ПДВ. ФСП згідно ПКУ замінює собою лише чотири податки і збори та з 2005 року не спричинює значного податкового тиску (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка податкового навантаження та рівня сплати ФСП сільськогосподарськими підприємствами

Показник	Рік								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Фінансовий результат, млн. грн.	1752,4	899,1	-254,6	769,5	2768	3702,4	2731,8	2713,7	2394,3
Нараховано ФСП, млн. грн.	338,8	420,4	475,4	454,9	419,9	157,7	140,2	138,4	124,5
Сплачено ФСП, млн. грн.	223,9	341,6	341,6	372,6	382,3	167,8	136,5	133,0	128,9
Податкове навантаження, %	19,3	46,8	-186,7	59,1	15,2	4,3	5,1	5,1	5,2
Рівень сплати, %	66,1	81,3	71,9	81,9	91,0	106,4	97,4	96,1	103,5

Отже, до 2005 року, в якому зі складу ФСП вилучено внески до загальнодержавних фондів соціального страхування, податкове навантаження ФСП становило в окремі роки більше 50%, у 2004 році воно знизилось до 15,2%, за рахунок зниження ставок податку з 0,5% для ріплі, сіножатей та пасовищ і 0,3% для багаторічних насаджень до розміру 0,15% та 0,09% відповідно. Починаючи з 2005 року – податкове навантаження ФСП складало трохи більше 5% у зв'язку з вилученням з його складу внесків на державне соціальне страхування. З 2002 року відбувалось поступове підвищення рівня сплати ФСП, і в 2005 та 2008 роках даний показник перевищив 100%.

Водночас, ФСП є дієвим механізмом державної підтримки сільського господарства, оскільки значною мірою знижує податковий тиск (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка сплати фіксованого сільськогосподарського податку та підтримка сільськогосподарських товаровиробників у 2005-2009рр. [4]

Показник	Рік				
	2005	2006	2007	2008	2009
База оподаткування (площа сільськогосподарських угідь), тис. га	23400	21385	21385	21385	21385
Всього підприємств	59454	68984	68984	68984	68984
у т.ч. платників ФСП	44581	43521	43521	43521	43521
Фактично внесена сума податку, млн. грн.	167,8	136,5	133,0	128,9	122,9
Підтримка шляхом сплати ФСП, млн. грн.	1207,4	1669,9	1381,1	1167,1	626,2
Сплачено податку на 100 га с.-г. угідь, грн.	717,1	638,3	621,9	602,8	574,7

*За відсутності даних про підтримку за рахунок запровадження ФСП наведено розмір компенсації Пенсійному фонду втрат від застосування ФСП.

Хоча у 2005 році зі складу ФСП були вилучені соціальні внески, діяв пільговий режим сплати внесків до ПФУ: у 2005-2006рр. – 6,46% (20% ставки пенсійних внесків), у 2007 р. – 12,92% (40%), у 2008р. – 19,92% (60%), у 2009р. – 25,56% (80%). За досліджуваний період яскраво видно тенденцію до зниження фактично сплаченої суми ФСП, незважаючи на те, що база оподаткування та чисельність платників податку не змінилась. У 2009 році було сплачено 122,9 млн. грн. ФСП, що на 44,9 млн. грн., або на 26,7% менше, ніж у 2005 році. На 100 га с.-г. угідь у 2009 році сплачено лише 574,7 грн.

Податкові надходження від сільського господарства до Державного та Зведеного бюджету суттєво зростають з кожним роком. Зокрема, станом на 01.01.2012 до Зведеного бюджету надійшло на 20,9% більше податків, ніж у 2011 році, а порівняно з 2005 років податкові надходження зросли у 3,9 разів.

Якщо порівняти розміри наданої державної підтримки АПК та надходження податків від агропромислового комплексу (рис. 1), то яскраво видно переважаюче зростання податків над обсягами державних асигнувань. Частка податкових пільг у загальному обсязі наданої державної підтримки складає від 52,9 до 64,1 відсотків [6, с. 33].

Отже, податкові надходження до Державного та Зведеного бюджету по підприємствах АПК України з року в рік збільшуються, що говорить про їх фіскальну ефективність для держави, але не є позитивним фактом на рівні підприємства. Порівняння обсягів наданої державної підтримки АПК з обсягами оподаткування дало змогу зробити висновок, що з галузі більше вилучається капіталу, ніж надходить через механізм державної підтримки. За таких умов перед сільськогосподарськими

підприємствами особливо гостро постає проблема розробки дієвої податкової політики і пошуку легальних шляхів зниження податкового навантаження.

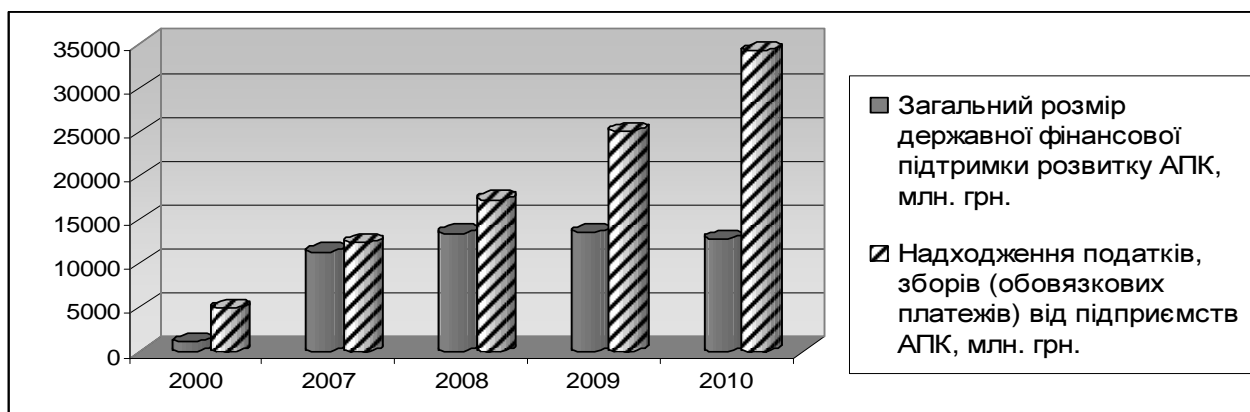


Рис. 1. Порівняння сплати податкових платежів та розміру державної фінансової підтримки АПК

Дослідження структури податкових платежів в ТОВ АФ «Вербівське» (табл. 3) дає змогу зробити висновок, що у 2010 році найбільшу питому вагу займає ПДВ – майже 71,5% нарахованого обсягу податків. Значну питому вагу у структурі податкових платежів займає податок з доходів фізичних осіб в 2008-2009 роках. Так, питома вага даного податку у загальному обсязі нарахованих податків становила, 69,6% у 2008 р. та 75,9% у 2009р, в 2010 році його питома вага знизилась до 26,79%.

Таблиця 3

Структура податків, зборів та обов'язкових платежів в ТОВ АФ «Вербівське» Балаклійського району Харківської області

Види податків, зборів та обов'язкових платежів	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	нараховано	сплачено	нараховано	сплачено	нараховано	сплачено
податок на додану вартість	24,57	18,99	18,22	18,24	71,46	71,52
податок з доходів фізичних осіб	69,64	75,38	75,89	75,96	26,79	26,82
фіксований сільськогосподарський податок	4,65	4,55	3,85	3,81	1,05	0,95
транспортний податок	0,47	0,39	0,63	0,58	0,12	0,13
збір за забруднення навколишнього природного середовища	0,67	0,69	1,41	1,41	0,58	0,58
Разом платежів	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Питома вага ФСП має тенденцію до зниження і за досліджуваний період у структурі нарахованих податкових платежів даний податок займав 4,6% в 2008 р., 3,8% у 2009 р. та лише 1,05% у 2010р. Порівняно незначною була питома вага транспортного податку та збору за забруднення навколишнього природного середовища – у 2010 році відповідно 0,12% та 0,58% у загальному обсязі нарахованих податків.

Дослідження структури податків і зборів в СК «Лан» Менського району Чернігівської області виявило, що на досліджуваному підприємстві найбільшу питому вагу у структурі як нарахованих, так і сплачених податків і зборів також займає ПДВ. Його питома вага становила у 2008 році 60,9 % нарахованого обсягу податкових платежів, у 2009 р. – 71,3%, у 2010 р. – 76,3%. Отже, відбувається зростання частки ПДВ у структурі податків підприємства. У 2010 році було сплачено 57,8% ПДВ у загальному обсязі сплати. Зросла питома вага сплаченого податку з доходів фізичних осіб з 19,96% до 41,07%. Даний податок займає друге місце у структурі нарахованих податків і його питома вага кожним роком знижується. Частка нарахованого ФСП теж знижується й у 2010 р. склала 1,15%, ще більш швидкими темпами знижується питома вага ФСП у структурі сплачених податків та платежів – з 1,36% у 2009р. до 0,87% у 2010 р. Частка транспортного податку постійно скорочується. Так, у 2010 році було нараховано та сплачено на 28,7% менше транспортного податку, порівняно з 2008 роком. Збір за забруднення має дуже незначну питому вагу у структурі податкових платежів підприємства.

Проте не лише податки спричиняють негативний вплив на фінансово-господарську діяльність та фінансовий стан підприємства. Значний тиск здійснюють і обов'язкові платежі до соціальних фондів у вигляді єдиного соціального внеску. Варто зазначити, що ставка ЄСВ для сільського господарства становить 37,19%, що більше третини фонду оплати праці. Тому логічним є включення сплаченого обсягу ЄСВ роботодавців до загального податкового навантаження, оскільки це дасть змогу більш реально оцінити сумарний бюджетний тиск на підприємство.

З позицій формування податкової політики всі види платежів, які перераховує підприємство до бюджету, створюють додатковий податковий тиск, оскільки вилучають значну частину його прибутку. Тому варто розглянути податкове навантаження на підприємства з урахуванням внесків до цільових бюджетних фондів (табл. 4).

Таблиця 4

Податкове навантаження ТОВ АФ «Вербівське» Балаклійського району Харківської області у 2008-2010рр.

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010 р. від 2008р.	
				+,-	%
Разом податків та платежів, тис. грн.	511,2	609,5	2271,6	1760,4	444,4
Площа с.-г. угідь, га	4089,0	4065,0	4065,0	-24,0	99,4
Площа ріллі, га	3626,0	3602,0	3634,0	8,0	100,2
Валовий дохід, тис. грн.	5968,0	17836,0	17686,0	11718,0	296,3
Прибуток (збиток), тис. грн.	427,0	968,0	3074,0	2647,0	719,9
Всього активів, тис. грн.	24531,0	18286,0	21128,0	-3403,0	86,1
Податкове навантаження:					
- на 1 грн. валового доходу, грн.	0,086	0,034	0,128	0,043	149,9
- на 1 грн. прибутку (збитку), грн.	1,20	0,63	0,74	-0,458	61,7
- на 1 грн. активів підприємства, грн.	0,02	0,03	0,11	0,08	515,9
- на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	12,50	14,99	55,88	43,38	447,0
- на 100 га ріллі, тис. грн.	14,10	16,92	62,51	48,41	443,4

**До складу податків включено ЄСВ, сплачений роботодавцями на фонд оплати праці працівників.*

Отже, як видно з табл. 4, податкове навантаження на підприємство збільшується. Так, у 2008 році на 1 грн. валового доходу припадало близько 0,09 грн. податкових платежів, а у 2011 році вже майже 0,13 грн., що у 3,7 разів вище, ніж у 2009 році і майже на 50% більше, ніж у 2008 році. На одну гривню прибутку у 2008 році було нараховано 1,20 грн. податків та зборів, що свідчить про необхідність залучення додаткових джерел фінансування виплат до бюджету і поточних видатків підприємства, а, отже, втрату прибутком статусу основного джерела відтворення виробництва. У 2010 році податкове навантаження на 1 грн. прибутку становило 0,74 грн., а це означає, що з кожної гривні прибутку вилучалось до бюджету і позабюджетних фондів 0,74 грн. податків та зборів. Більше ніж у 5 разів зріс обсяг податків на кожну гривню активів підприємства, майже у 4,5 разів – податкове навантаження на 100 га с.-г. угідь та у 4,4 рази – на 100 га ріллі. Такий податковий тиск є значним тягарем для підприємства і вимагає негайного перегляду і коригування його податкової політики.

Аналогічні дослідження були здійснені і стосовно СК «Лан», що в результаті дозволило сформулювати висновок про стійку тенденцію до зростання податкового навантаження на підприємство. Обсяги нарахованих платежів до бюджету зросли у 2010 році на 73,5%, порівняно з 2008 роком. Податкове навантаження на 1 грн. валового доходу за той же період збільшилось на 43,9%. На кожну гривню валового доходу у 2010 році по підприємству нараховано майже 0,34 грн. податків та платежів. Отже, лише третина доходу підприємства вилучається на розрахунки з бюджетом. Проте, підприємство у 2009 та 2010 роках отримувало збитки і на кожну гривню збитків нараховано відповідно 6,92 та 10,19 грн. податків. Податкове навантаження на суму наявних активів підприємства теж збільшується з кожним роком, незважаючи на тенденцію до зростання активів підприємства: у 2010 році зросло на 71,2% порівняно з 2008 роком. Податковий тиск на 100 га с.-г. угідь за досліджуваний період зріс у 2,6 рази. Проте значна частка такого зростання зумовлена поступовим скороченням площ в обробітку: у 2010 році порівняно з 2008 р. площа сільськогосподарських угідь підприємства скоротилася на 544,9 га (на 33,7%). Аналогічна ситуація склалась і з податковим навантаженням на 100 га ріллі, яке за 2008-2010рр. зросло у 3,3 рази і досягло рівня 106,3 тис. грн. на 100 га ріллі підприємства.

Проте, варто зазначити, що СК «Лан» здійснює податкове планування і формує власну податкову політику, тому його податкове навантаження на кожну гривню валового доходу значно нижче, ніж у ТОВ АФ «Вербівське». Здійснення податкової політики в значній мірі дозволить скоротити податкові платежі, а також забезпечити збалансування грошових потоків підприємства для максимально ефективного використання наявних грошових коштів.

Отже, проведене дослідження дозволяє зробити висновок про необхідність здійснення податкової політики на підприємстві як складової його загальної фінансової стратегії. Особливої актуальності розробка податкової політики набуває в умовах фінансової неспроможності підприємства. Метою податкової політики підприємства-боржника є пошук усіх можливих легальних шляхів зниження податкових зобов'язань для забезпечення максимальної ефективності санаційних заходів та швидкого покращення фінансового стану.

Розробка податкової політики відбувається в кілька етапів, кожний з яких має свою мету, завдання та форми реалізації.

Розробка податкової політики підприємства в процесі його санації передбачає наступні етапи:

1. Дослідження стану фінансово-господарської діяльності підприємства та існуючих механізмів сплати податків; аналіз поточної ситуації зі сплати податків, наявність заборгованості перед бюджетом, її строк, оцінка можливостей погашення.

2. Визначення пріоритетних напрямків розвитку виробництва та можливості зниження оподаткування; виділення пріоритетних галузей чи видів продукції; аналіз можливостей зниження оподаткування в цих галузях. Як відомо, розмір сплати більшості податків визначається обсягами діяльності. Необхідно ретельно проаналізувати виробничу стратегію підприємства на предмет можливості зниження обсягів оподаткування.

3. Розробка альтернатив сплати податків складання податкового календаря, оцінка можливостей застосування податкових пільг; порівняння економії від застосування кожного з варіантів з витратами, які він тягне за собою.

4. Вибір оптимальної схеми оподаткування з позицій мінімізації податкових платежів та покращення фінансового стану.

5. Пошук можливостей відстрочення податкових платежів законним шляхом на максимально тривалий термін.

6. Контроль за виконанням податкової політики та оперативне її коригування у процесі фінансового оздоровлення; контроль за своєчасністю нарахування податків та їх сплатою у строк.

7. Оцінка ефективності податкової політики з позицій прибутковості підприємства та досягнення мети санації. Для оцінки ефективності податкової політики варто застосовувати загальновідомі показники для оцінки податкового навантаження на підприємство до та після здійснення заходів оптимізації податкової політики та податкового планування.

Вказані етапи дозволяють розробити дієву податкову політику підприємства в процедурі санації. Даний підхід ґрунтується на пошуку легальних альтернатив оподаткування та виборі найбільш ефективних варіантів здійснення податкових платежів для мінімізації податкового тиску.

Для підприємства, що перебуває у стадії санації, дуже важливо застосовувати всі можливі заходи зменшення виток грошових коштів, при цьому розробка податкової політики і зниження на її основі податкового навантаження є одним з пріоритетних напрямів. Дуже важливою є оцінка можливостей перенесення терміну сплати на більш пізній період без штрафних санкцій, що дасть змогу певний час утримувати кошти в обігу. Останнє особливо актуально для підприємств, які знаходяться у нестійкому фінансовому стані та перебувають у стадії санації.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, формування податкової політики підприємства – складний і тривалий процес, який вимагає комплексного дослідження поточної ситуації з усебічним аналізом альтернатив для вибору найбільш оптимальної системи оподаткування. Різноманітність форм господарювання і можливість використання податкових пільг та спеціальних податкових режимів значно розширюють спектр можливостей зниження податкового навантаження при формуванні податкової політики підприємства.

Підприємство, яке перебуває у стадії досудової чи судової санації, особливо гостро реагує на фактори зовнішнього середовища, такі як загальна економічна ситуація та зміни в податковому законодавстві, що ставить податкову політику першочерговим завданням в процесі його фінансового оздоровлення.

Бібліографічний список

1. Жук В. М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В. М. Жук // Фінанси України. – 2011. - № 7. – С. 33-42.
2. Завгородній В. П. Налоги и налоговый контроль в Украине / В. П. Завгородній. – К. : Изд-во АСК, 2003. – 639 с.
3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
4. Лайко П. А. Непряме фінансування сільськогосподарського виробництва / П. А. Лайко, М. Ф. Бабієнко, А. В. Кириченко // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. – № 24.
5. Лемішовська О. С. Роль та значення податкової політики підприємства у сучасних умовах / О. С. Лемішовська // Збірник наукових праць Національного лісотехнічного університету України. – 2005. – Вип. 15.4. – С. 243-247.
6. Притуляк Н. М. До питання податкового планування на підприємстві / Н. М. Притуляк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 243-250.
7. Прокопшак К. В. Напрями удосконалення системи оподаткування підприємств / К. В. Прокопшак, М. Р. Козак, С. Ф. Яців // Зб. наук. пр. ХДАУ ім. В.В. Докучаєва – Вісник ХДАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – Харків, 2001. – № 8. – С. 198-200.

8. Садовська І. Б. Формування ефективної податкової політики в системі аграрного бізнесу – запорука розвитку і економічного росту сільськогосподарських підприємств / І. Б. Садовська, І. І. Сардачук // Облік і фінанси АПК. – 2005. - № 12. – С. 135-141.

9. Сардачук І. І. Податкова політика аграрних підприємств в умовах невизначеності / І. І. Сардачук // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 1. – С. 33-39.

10. Фінанси підприємств : [підручник] / [Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін. ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. – [5-те вид., перер. та допов.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.

11. Ячало Ю. С. Роль та значення податкової політики підприємства в сучасних умовах / Ю.С. Ячало [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/10_84834.doc.htm

Анотація

В статті висвітлено загальні аспекти впливу податків на фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, досліджено динаміку податкового навантаження та рівня сплати податків у сільському господарстві. Визначено сутність податкової політики підприємства та запропоновано основні етапи її формування у процесі здійснення фінансової санації.

Ключові слова: податковий тиск, податкова політика, фінансова санація.

Аннотация

В статье рассмотрены ключевые аспекты влияния налогов на финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий, исследована динамика налогового бремени и уровня уплаты налогов в сельском хозяйстве. Определена суть налоговой политики предприятия, предложены основные этапы её формирования в процессе финансовой санации.

Ключевые слова: налоговое давление, налоговая политика, финансовая санация.

Annotation

In article key aspects of influence of taxes on a financial condition of the agricultural enterprises are considered, dynamics of tax burden and level of payment of taxes in agriculture is investigated. The essence of a tax policy of the enterprise is defined, the main stages of its formation in the course of financial sanitation are offered.

Key words: tax pressure, tax policy, financial sanitation.

УДК 339.543.624:332.1

**Іванович І.Ю.,
викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
Власюк О.В.,
Хмельницький національний університет**

СПЕЦІАЛЬНІ ПОДАТКОВІ РЕЖИМИ: СТИМУЛЮЮЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ФІСКАЛЬНІ ЗАГРОЗИ

Постановка проблеми. Під постійною увагою міжнародного співтовариства і тих країн, які є донорами офшорів перебувають питання щодо існування офшорного бізнесу та офшорних юрисдикцій. За останні роки офшори стали могутніми розподільчими центрами в світовому русі капіталів, які активізують різні транснаціональні фінансові потоки та пришвидшують обіг фінансових активів на міжнародній арені. В цілому явище діяльності в офшорах є позитивним, адже розвиває економіку країни, що веде з ними свій бізнес. Але офшорному бізнесу притаманні й негативні якості, оскільки «податкові гавані» та «фінансові раї» стали ключовою ланкою у різноманітних схемах легального та нелегального ухилення від сплати податків, важливим елементом тіньової політики, з якою так стараються боротися усі країни світу. Ось чому дане питання є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню процесу створення спеціальних податкових режимів присвячені дослідження ряду українських вчених: Долішнього М. І., Коропецького І. С., Кузьміна О. Є., Пили В. І., Філіпенка А. С., Школи І. М. та інших. Значний науковий і пізнавальний інтерес з цієї проблематики становлять праці російських вчених: Вороніна С., Кузнєцова А., Шитова В. та зарубіжних науковців: Л. Ханьчуан (Китай), Е. Лоувен (Німеччина), Я. Монкевич (Польща) та інших.

Поряд з тим, практичний аспект щодо надання послуг по створенню бізнесу та його введенню в

спеціальних податкових режимах потребує більш детального вивчення в аспекті максимізації потоку інвестиції та одночасного попередження процесу тінізації доходів.

Постановка завдання. Мета статті - проаналізувати економічний ефект від запровадження спеціальних податкових режимів на території України з порівняльним аналізом світової практики та дослідити роль центрів офшорного бізнесу в світовому русі капіталів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У рейтингу податкових систем Paying Taxes 2010, підготовленому Світовим банком спільно з PriceWaterhouseCoopers, Україна посіла 181 місце зі 183 досліджуваних країн. За даними дослідження, середньостатистичне українське підприємство протягом року сплачує 147 податків та платежів, що є найгіршим показником у світі (183 місце). Для порівняння, в Росії кількість платежів складає – 11, Польщі – 40, Чехії – 12, Білорусі – 107, Грузії – 18, США – 10, Франції – 7, Китаї – 7 [9]. Тоді як вітчизняна система оподаткування нараховує 28 загальнонаціональних і 14 видів місцевих податків і зборів. Вартість адміністрування багатьох з них перевищує надходження від їх справляння.

Ще однією слабкою ланкою податкової системи України є високий показник навантаження на комерційний прибуток підприємств, понад 57 % якого вилучається до бюджету та позабюджетних соціальних фондів (149 місце). 43,1 % комерційного прибутку йде на сплату внесків та відрахувань з фонду оплати праці, 12,3 % – податку з прибутку підприємств. За показником імпліцитної ставки корпоративного податку середньостатистичного підприємства Україна відповідає середньому рівню ЄС (12,4 %) [5].

Низька оцінка якості вітчизняної податкової системи свідчить про наявність у ній серйозних проблем і внутрішніх суперечностей, які покликані були вирішити спеціальні податкові режими економічної діяльності (СПРЕД).

СПРЕД в Україні застосовуються з 1995 року. Впродовж 16 років було запроваджено 101 СПРЕД (12 спеціальних економічних зон (СЕЗ), 16 технологічних парків (ТП), 72 території пріоритетного розвитку (ТПР) та 1 науковий парк) у 14 областях України та Автономній Республіці Крим [3]. Для кожної окремої функціональної одиниці СЕЗ і ТПР нормативно-правовими документами щодо їх створення були визначені соціально-економічна мета їх запровадження, термін дії (від 5 до 60 років) і конкретний перелік форм і обсягів державної допомоги суб'єктам господарювання [6]. Зокрема, в якості державної допомоги були використані:

– звільнення інвестицій від оподаткування, скасування обов'язкового продажу коштів, отриманих в іноземній валюті від реалізації продукції протягом усього терміну дії спеціального режиму;

– звільнення від сплати ввізного мита, ПДВ, акцизного збору, відрахувань до Інноваційного фонду та Фонду зайнятості протягом освоєння інвестицій, перших двох, п'яти років, до 2009 року або протягом всього періоду дії спеціального режиму;

– повне звільнення від сплати податку на прибуток після отримання першого прибутку в перші роки (3-5 років) або часткове звільнення (сплата 20-50 % від ставки відповідного податку) з третього по шостий роки, або протягом всього терміну дії спеціального режиму;

– звільнення від сплати податків на прибуток підприємств та землю на певний термін або на весь період діяльності [8, с. 80].

Застосування СПРЕД в Україні на першому етапі сприяло зміцненню позицій вітчизняних виробників на внутрішньому ринку та розширенню їх присутності на зовнішньому. Проте згодом вони були дискредитовані суб'єктами підприємницької діяльності, які використовували дані інструменти для мінімізації сплати податків без здійснення інвестицій. Ключовою проблемою функціонування СПРЕД стало створення широкого спектра спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, на яких резиденти та нерезиденти отримували необґрунтовано масштабні податкові пільги, які не підкріплювалися еквівалентними інвестиційними зобов'язаннями.

Показовим є той факт, що в 2003 році загальна сума наданих пільг складала 133 % по відношенню до податкових надходжень і 95 % по відношенню до доходів зведеного бюджету. Втрати бюджету від надання пільг по окремих податках у декілька разів перевищували їх надходження до бюджету. Для прикладу, понад 80 % операцій, які є підставами для нарахування ПДВ, здійснювались у юрисдикції СПРЕД, що знижувало обсяг нарахування та сплати податку [4].

Крім того, існував значний регіональний дисбаланс при наданні пільг. Більш ніж 90 % податкових пільг припадає на СПРЕД Східної та Південної України, що корелює зі ступенем впливу фінансово-промислових конгломератів даних регіонів на прийняття економічних рішень. Водночас макроекономічні показники свідчать, що активної державної підтримки вимагають саме західні та північні регіони України. Названий географічний дисбаланс свідчить про втрату СЕЗ і ТПР в Україні свого стимулюючого призначення та підвищення ролі лобістського чинника в процесі їх створення та функціонування.

Разом з тим офшорний бізнес став невід'ємною частиною світової економіки, він несе із собою як позитивне явище – можливість широкого доступу на міжнародні фінансові ринки, так і негативне, що полягає в поширенні кримінальних та злочинних схем. Майже всі великі іноземні банки та інвестиційні компанії застосовують офшори для здійснення своїх фінансових операцій [1]. На сьогодні існує п'ять класичних способів виведення коштів в офшорні зони.

Перший – продаж офшорним фірмам товару за заниженими цінами. Тобто спочатку українське підприємство «за копійки» продає товар іншому підприємству, яке зареєстроване в офшорі. Потім цей товар перепродують кінцевому споживачу за ринковою ціною. Різниця ж осідає в офшорах.

Другий спосіб – уже згадане виведення з держави прибутку іноземних інвесторів, який вони отримали від своїх інвестицій в українську економіку. Згідно із даною схемою, інвестор вирішує вкладати кошти в Україну не зі своєї держави, де, наприклад, високі податки на прибуток чи на доходи громадян, а з офшору – держави з низькими або нульовими податками для нерезидентів.

Третій – оплата консалтингових послуг.

Четвертий – виплата грошей за використання прав інтелектуальної власності.

П'ятий – придбання акцій у нерезидента [3].

Деякі фінансово-промислові групи реєструють своїх високооплачуваних працівників у штаті дочірніх компаній з «податкових гаваней». Це дозволяє економити колосальні кошти на податках з доходів фізичних осіб, а також приховувати за завісою конфіденційності справжні розміри бонусів менеджерам [3].

Якщо говорити про офшорні зони в Україні, необхідно відмітити, що вперше українські бізнесмени дістали можливість відкривати офшорні компанії в 1991 році. За словами експертів, діючі технології виведення коштів з України відповідають чинному законодавству і є невід'ємною частиною бізнес-стратегії українських ФПГ. Також переказ грошей в інші країни здійснюється для відкриття операційних рахунків у закордонних банках, які необхідні компаніям, що здійснюють платежі у різних валютах [2].

В квітні 1991 року швейцарська компанія Riggs Walmet Group оголосила про те, що виходить на український ринок з пропозицією про організацію компаній. Пропонувалася не тільки допомога в створенні безподаткових компаній, але й підтримка їх діяльності – внесення щорічних внесків до бюджету країни базування, забезпечення секретарських послуг з обробки нерегулярної пошти, організація щорічних зборів акціонерів, складання балансів і т. п. За міжнародними мірками, вартість послуг була досить висока: \$4800 за реєстрацію і по \$1100 щорічно за підтримку. За минулий період в результаті зростання пропозиції подібного роду послуг і зростання конкуренції ціна офшору впала до \$500 [9].

У 2009 році через офшорні зони було здійснено експортних операцій на суму 3,64 млрд. гривень. Експортні операції через офшорні зони здійснювали 262 суб'єкти господарювання України. Зокрема, найбільші обсяги експортованої продукції направлялись на адреси компаній, зареєстрованих в офшорних зонах Британських Віргінських островів – на суму 3,47 млрд. грн.; Гібралтару - 106,7 млн. грн.; Белізу - 25,7 млн. грн.; Багамських островів – 7 млн. грн. [5].

У 2009 р., на початку 2010 р. темпи приросту обсягів розрахунків за експортовані товари за посередницькими договорами через фірми, зареєстровані в офшорних зонах (17,2 % порівняно з 2007 р.) майже в 1,5 разу перевищували приріст розрахунків за прямими договорами (відповідно 12,2 %) та посередницькими договорами (відповідно 10 %) з країнами без офшорних зон. За підсумками досліджуваного періоду приріст експорту товарів через офшорні зони відбувся за рахунок: продукції металургії (приріст розрахунків на 31 % до 2007 р.), на яку припадає 51 % всіх розрахунків експорту через офшори; паливно-енергетичних товарів (приріст 19 %), які формують 22 % розрахунків експорту через офшори; продукції хімічної промисловості (приріст 27 %), на яку припадає відповідно 17,0 %. На 56 % зросли розрахунки за експорт через офшорні зони продукції сільського господарства та харчової промисловості, проте їх частка в експорті через офшори не перевищує 3 % [1].

Імпорт товарів через офшорні зони нарощувався ще більш динамічно, ніж експорт. Приріст розрахунків за імпорт товарів через фірми, зареєстровані в офшорних зонах, у 2009р. на початку 2010р. склав майже 34 %, тоді як за прямими договорами – всього 16,3 %, а за посередницькими договорами поза офшорними зонами – 26 %. 59,0 % розрахунків через офшорні зони припадає на імпорт паливно-енергетичних товарів, 17 % – на продукцію машинобудування, 6 % – хімічної промисловості, 6 % – на продовольчі товари та сільгоспсировину [7].

Зростання вагомості експортно-імпорتنих операцій з розрахунками через офшорні зони створює широкі можливості для маніпуляцій з цінами контрактів, спрямованих на виведення доходів та ухиляння від сплати податків, що становить суттєву загрозу для стабільного економічного зростання та задоволення національних інтересів держави.

Проблеми, пов'язані з офшорними територіями, вирішуються комплексно, виходячи з чинних правил регулювання з сторони світового співтовариства та власних правил держав-учасниць. Виходячи з цього, регулювання офшорного бізнесу можна представити у вигляді двох незалежних напрямків: внутрішнього і зовнішнього інституційного контролю. Останній, зокрема поділяється на три рівні – міжнародний, внутрішньо-регіональний та місцевий (табл. 1).

Боротьба з відмиванням злочинних доходів ведеться, в основному, в рамках діяльності міжнародних організацій – ООН та ФАТФ, які останні роки координують свої зусилля з метою досягнення максимального ефекту від введених заходів – нагляду, контролю і регулювання [2].

Таблиця 1

Форми та рівні регулювання офшорного бізнесу

Форми регулювання	Внутрішня	Зовнішня				
Рівні регулювання офшорного бізнесу	-	Міжнародний			Внутрішньо-регіональний	Місцевий
Напрями політики	Підтримка репутації	Податкова гармонізація	Міжнародна стабільність	Боротьба з відмиванням злочинних доходів(БВД)	(БДВ), економічний розвиток регіону	(БДВ), економічний розвиток
Інститут або агент	Брокери, управляючі активами, страховики та ін.	ЄС, ООН, ОЕСР	МВФ, ФФС	ООН, ФАТФ, IOSCO Базельський комітет УКІА, «Егмонтська група»	ГПО, Східно-Карибський центральний банк, КАРИКОН, КАРТАК, Карибський банк розвитку	Місцева влада

Очевидно, що посилення регулювання і контролю над офшорним бізнесом потребує законодавчих змін. Першочерговим завданням міжнародного співтовариства є створення законодавчої бази, яка дозволить контролювати фінансові операції, що набувають глобальних масштабів. Законодавство має передбачати застосування жорсткіших заходів щодо моніторингу та контролю офшорного фінансового сектора та запровадження спеціальних штрафів і серйозних фінансових та економічних санкцій проти країн і компаній у випадку порушення ними встановлених положень і правових норм щодо боротьби з незаконними операціями по відмиванню грошей та легалізацію кримінальних прибутків. Успішне вирішення зазначених завдань можливе лише за умови комплексної співпраці міжнародних фінансових організацій та окремих країн-учасниць економічних відносин [8].

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновки, що існує неоднозначне ставлення до діяльності офшорних компаній. З одного боку, це засіб залучення додаткових інвестицій в економіку, а з іншого, - засіб відмивання «брудних» грошей.

Офшорний сектор, який виник як результат міжнародної податкової конкуренції, відіграє в сучасній світовій економіці роль посередника у трансакціях, дозволяючи мінімізувати вплив тих вад національних законодавств, які гальмують їх розвиток. Міжнародна податкова конкуренція сприяє реформуванню чинної податкової системи в напрямку забезпечення національного економічного розвитку, а також удосконаленню діяльності державного сектору в галузі оподаткування міжнародних економічних операцій.

Бібліографічний список

1. Вільні економічні зони в Україні (загальні дані, законодавчо-правова база, перелік та пільги) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.ktm.gov.ua.
2. Житарюк В. В. Офшорний бізнес: його особливості та проблеми / В. В. Житарюк, Ю. Є. Столяр // Архів праць Всеукраїнських науково-практичних інтернет-конференцій [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://intkonf.org/zhitaryuk-vv-samokischuk-mv-stolyar-yue-ofshorniy-biznes-yogo-osoblivosti-i-problemi/>
3. Кмість В. М. Офшорні зони як інструмент міжнародної податкової конкуренції / В. М. Кмість, Л. П. Ткачик // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. - № 1. - С. 151-157.
4. Морозюк І. Б. Створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон в Україні / І. Б. Морозюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nvbu.gov.ua>
5. Переваги ведення бізнесу у ВЕЗ [Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.ukrtrade.info/ua/free_area.
6. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон : Закон України (із змінами та доповненнями) від 13.10.1992 № 2673-ХІІ [Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua
7. Регіональний досвід інвестиційної діяльності в умовах СЕЗ і спеціального режиму : [навчальне видання] / [Омельянович Л. О., Кононенко А. Ф., Свиначенко О. І. та ін.]. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 84 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.reapnetwork.ru
8. Рижун Н. А. Про основні проблеми та заходи щодо активізації вільних економічних зон в Україні / Н. А. Рижун // Економіст. – 2007. – № 6. – С. 78-81.

9. International Trade Statistics 2010. – World Trade Organization, 2010.– 262 p.

Анотація

Досліджено роль центрів офшорного бізнесу, що активізують транснаціональні фінансові потоки та пришвидшують обіг фінансових активів на міжнародній арені. Визначено негативні якості функціонування центрів офшорного бізнесу в аспекті мінімізації доходів.

Ключові слова: податкова система, податки, податкове навантаження, спеціальний податковий режим, офшори.

Аннотация

Исследована роль центров офшорного бизнеса, которые активизируют транснациональные финансовые потоки и ускоряют оборот финансовых активов на международной арене. Определены негативные качества функционирования центров офшорного бизнеса в аспекте теннизации доходов.

Ключевые слова: налоговая система, налоги, налоговая нагрузка, специальный налоговый режим, офшоры.

Annotation

The role of offshore business centers, which activate transnational financial flows and accelerate the circulation of financial assets on the international scene and identified the negative quality of their functioning in terms of shadow incomes.

Key words: tax system, taxes, tax burden, a special tax regime, offshore.

УДК 796.078:37.05

**Гончаренко А.І.,
викладач кафедри фінансів і кредиту,
Вінницький інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету**

СПОРТИВНЕ СПОНСОРСТВО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИТЯЧО- ЮНАЦЬКИХ СПОРТИВНИХ ШКІЛ

Постановка проблеми. Актуальність даного дослідження визначається необхідністю залучення додаткових джерел фінансування дитячо-юнацьких спортивних шкіл, які сприяють розвитку здібностей дітей та підлітків, формуванню здорового способу життя та є фундаментом підготовки спортсменів олімпійського резерву.

Сучасне фінансове забезпечення не дозволяє ефективно функціонувати та розвиватись мережі дитячо-юнацьких спортивних шкіл. Необхідно створити дієвий механізм їх фінансування, який дозволить не лише зберегти основи української початкової спортивної школи, а й сприятиме її розширеному відтворенню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремими питанням фінансово-економічної діяльності фізичної культури і спорту займались: О. Шинкарук, А. Артем'єв, М. Воробйов, Ю. Довгенко, Л. Дудорова, Є. Імас, В. Ковальов, О. Кокун, В. Кузін, М. Кутєпов, А. Литвак, А. Мічуда, А. Нестерова, М. Приймак та інші. Не дивлячись на значні напрацювання, не розробленим залишаються питання пошуку додаткових джерел фінансового забезпечення саме дитячо-юнацьких спортивних шкіл.

Постановка завдання. Мета статті - дослідити можливість застосування спортивного спонсорства як додаткового джерела фінансування дитячо-юнацьких спортивних шкіл.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фізична культура та спорт є одним з основних аспектів забезпечення здоров'я нації та відтворення її трудових ресурсів. Ефективність налагодженої системи фізичної культури та спорту проявляється у зменшенні хронічних захворювань серед населення, підтриманні працездатності, відтоку молоді «з вулиць» та сприятті їх гармонійного виховання, повноцінного оздоровлення, організації відпочинку і дозвілля, набуття навичок здорового способу життя.

Існує розподіл на «спорт для всіх» (масовий спорт), спорт вищих досягнень (олімпійський, параолімпійський, дефлімпійський спорт) та професійний спорт.

Масовий спорт (спорт для всіх) згідно Закону України «Про фізичну культуру і спорт», прийнятого Верховною Радою України, являє собою діяльність суб'єктів сфери фізичної культури і

спорту, спрямовану на забезпечення рухової активності людей під час їх дозвілля для зміцнення здоров'я. Розвиток масового спорту відбувається завдяки рекламі спорту вищих досягнень, пропаганди здорового способу життя серед населення, проведені роботи щодо благоустрою комплексних спортивних майданчиків за місцем проживання, підтримку спорту підприємствами, установами організаціями через активізацію роботи щодо залучення працівників підприємств та членів їх сімей до занять фізичною культурою і спортом, проведення різноманітних фізкультурно-оздоровчих та спортивно-масових заходів з доступних видів спорту.

Розвиток спорту вищих досягнень дозволяє представити країну на міжнародній спортивній арені. Основу розвитку спорту вищих досягнень становить система централізованої підготовки спортсменів. Держава цілковито підтримує забезпечення ефективної навчально-тренувальної та змагальної діяльності для розвитку спорту вищих досягнень.

Також держава сприяє розвитку видів спорту на комерційних засадах, які не входять до програм Олімпійських, Параолімпійських та Дефлімпійських ігор та підтримує зусилля спортивних федерацій (асоціацій, спілок, об'єднань тощо).

Система дитячо-юнацького спорту також є важливою складовою як забезпечення здоров'я дітей та підлітків, так і підготовки спортсменів олімпійського резерву. Але, порівняно із спортом вищих досягнень, цей напрямок довгий час був поза увагою держави. Так, лише нещодавно, Кабінетом Міністрів України було прийнято Постанову «Про затвердження Положення про дитячо-юнацьку спортивну школу» (2008 рік) [5], а Міністерством України у справах сім'ї, молоді та спорту виданий Наказ «Про затвердження Положення «Про надання категорій дитячо-юнацьким спортивним школам»» (2009).

Дитячо-юнацькі спортивні школи (ДЮСШ) фінансуються за рахунок коштів засновника (власника) та/або відповідного бюджету, фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, інших джерел не заборонених законодавством України. Найвагомим джерелом є кошти відповідних бюджетів. Як відомо, сьогодні фінансування соціального напрямку є частковим, коли кошти обов'язково направляються на виплату заробітної плати, оплату комунальних послуг, інші статті фінансуються за залишковим принципом. Якість діяльності ДЮСШ характеризується такими показниками: *кількість дітей* (у групах початкової підготовки; на етапі базової спеціальної підготовки, переданих в училище олімпійського резерву, училище фізичної культури; тих, що входять до збірних команд України); *рівень матеріально-технічного забезпечення; кадровий рівень* і таке інше. Якісна підготовка можлива за умов існування сучасної матеріально-спортивної бази. На жаль, умови в школах не відповідають сучасним вимогам. 60 відсотків баз (основна частина баз є орендованими) потребують капітального ремонту. Здебільшого інвентар, обладнання, яке є у ДЮСШ, не тільки морально, а й фізично застаріло, це не сприяє підвищенню інтересу дітей до занять спортом. Сучасні умови, в яких проводяться заняття, зазвичай стають джерелом додаткової мотивації для занять дітей спортом з боку батьків. В наш час надзвичайно виросла популярність неактивних форм відпочинку – комп'ютерних ігор, електронних ігор, які також відволікають дітей і не формують у них інтересу до занять у спортивних школах.

З боку держави створено ряд преференцій для закладів фізичної культури і спорту. Так, вони звільняються від сплати земельного податку відповідно до закону [4], держава може надавати податкові пільги для юридичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів), що здійснюють благодійну діяльність у сфері фізичної культури і спорту також в порядку, визначеному ст. 47 р. 5 Законом України «Про фізичну культуру і спорт» [6], держава сприяє діяльності суб'єктів господарювання, що здійснюють інвестиційну діяльність у сфері фізичної культури і спорту в Україні.

Оскільки основне джерело фінансування не в змозі забезпечити повноцінний розвиток ДЮСШ, необхідно працювати над шляхами додаткового залучення фінансових ресурсів. Одним із таких джерел може стати спонсорська допомога. Закон України «Про благодійництво та благодійні організації» (Р.1, ст. 1) трактує спонсорство як добровільну матеріальну, фінансову, організаційну та іншу підтримку фізичними та юридичними особами набувачів благодійної допомоги з метою популяризації виключно свого імені (найменування), свого знака для товарів і послуг.

Тобто спонсор, на відміну від благодійника, має на меті отримання вигоди у вигляді реклами свого бренду або товару. Тому спонсорство більш поширене у тих видах спорту, що є популярними та часто транслюються по телебаченню [1].

Сьогодні для мільйонів людей спорт стає невід'ємною частиною життя. Зростає популярність здорового способу життя, підвищується попит на послуги спортивних шкіл і клубів, зростають продажі атрибутики, спеціалізованих продуктів харчування. Іншими словами, збільшується ємність світового ринку спортивної індустрії - зараз ця цифра вже перевищила \$ 200 млрд. [2].

Розглянемо які переваги отримує спонсор.

Оскільки мова йде про дитячо-юнацький спорт, відповідно спонсором вигідно бути підприємству, товар якого розраховано на конкретну групу споживачів: діти, молодь. Тобто спонсор рекламує себе саме в тій цільовій аудиторії, на яку розраховано його товар.

Так виробник може заявити про себе чи новий товар для даної групи споживачів; підтримувати вже існуючу рекламну компанію; проникнути на новий ринок; створити позитивний імідж через підтримку дитячо-юнацького спорту.

Для дитячо-юнацького спорту переваги наступні: надходження додаткових коштів; використання товарів, що виробляються спонсорами; спонсор рекламує себе рекламує і спорт. Окрім того, часто спонсор влаштовує розважальні програми (конкурси, запрошені «зірки», акції, розіграші подарунків, аніматори тощо) тим самим привертаючи увагу до спортивної події.

Практично найголовніша умова для спонсорства - це популяризація спорту (клубу, спортсмену), спонсором якого буде виступати підприємство. Так, автор Лукашук В. І. вказує на проблему недостатнього висвітлення в українських спортивних виданнях спонсорської діяльності [3]. Тобто, щоб залучити спонсорів ДЮОШ необхідно на державному рівні займатись пропагандою здорового способу життя в цілому та розвитком дитячо-юнацьких спортивних шкіл як початкової ланки спорту вищих досягнень зокрема. На сьогодні залучити спонсорів можливо у дитячо-юнацькі школи, що займаються такими видами спорту як футбол, бокс, оскільки вони є найпопулярнішими в Україні та часто висвітлюються у засобах масової інформації. Це незначна частина видів спорту, що культивуються у ДЮОШ, оскільки насправді здійснюється підготовка дітей та юнацтва майже з 30 видів.

Підприємство бажає укласти спонсорський контракт з клубами (спортсменами), що є популярними, але велика кількість спонсорів в одному виді спорту може призвести до зниження ефекту від такої реклами, тому за умов популяризації інших видів спорту, підприємство (компанія, фірма) буде мати можливість виступати ексклюзивним спонсором.

Як ми бачимо, за умови, коли даний вид спорту не є популярним, спонсор не отримує бажаного ефекту, також є негативні сторони спонсорства і для команди (клуба, спортсмена), що укладає договір зі спонсором. Так, спонсор може нав'язувати свої рішення, що не відповідатимуть інтересам команди. Окрім того, спонсорство не є довичним: спонсор може не продовжити контракт, припинити свою діяльність взагалі, перейти до реклами свого імені (товару) через інші галузі.

Оптимальним варіантом для ДЮОШ є пошук спонсорів на час проведення масових заходів: змагання, олімпіади, спортивні виступи, марафони.

При пошуку спонсорів для ДЮОШ необхідно звернути увагу не лише безпосередньо на виробників спортивних товарів, а й на виробників продуктів харчування, напоїв, товарів для дітей, канцтоварів; страхові компанії тощо. У спорті вищих досягнень нерідко спонсорами виступають виробники алкоголю, але у дитячо-юнацькому спорті ми вважаємо це недопустимим. Дослідження вчених довели, що в тих видах спорту, де спонсорами є виробники алкогольних напоїв, рівень п'янства серед спортсменів вищий, ніж в тих, де спонсорами є виробники інших галузей, тому, на нашу думку, доцільно заборонити «алкогольне» спонсорство в спорті усіх видів [7].

Для залучення спонсорів до фінансової підтримки дитячо-юнацьких спортивних шкіл необхідно враховувати ті моменти, які є важливими для спонсора, а саме:

- цільова аудиторія має зацікавити спонсора (бути практично його цільовою аудиторією);
- яким чином спонсорство ДЮОШ (заходу, що проводиться у дитячо-юнацькому спорті) вплине на імідж виробника;
- чи буде захід висвітлено у ЗМІ;
- наскільки витрати відповідатимуть очікуваному ефекту тощо [8].

Висновки з проведеного дослідження. Світовий досвід доводить, що спонсорство є потужним маркетинговим інструментом. Будучи особливими формами соціальних інвестицій бізнесу, спонсорство володіє потужними ресурсними можливостями - воно пов'язує компанію або торговельну марку з певною подією чи явищем, надає додаткові ринкові характеристики товарів і послуг, створює нові контакти з цільовими групами.

Сьогодні ринок реклами перенасичений настільки, що навіть великим компаніям важко виділитися на тлі загальної маси. Саме тому компанії звертаються до спонсорства як більш сучасного вигляду реклами. При цьому багато хто вже сьогодні розуміють, наскільки важливі позитивний імідж фірми і її зв'язки з громадськістю та державою. Саме на цій ідеї можливо побудувати стратегію залучення спонсорів до підтримки ДЮОШ. Також необхідно враховувати, що в найближчий час конкуренція між компаніями, що бажають виступити у якості спонсора спортивної команди (події, школи, клубу), посилиться, тому знайти перспективний вид спорту або спортивну подію буде досить важко, що також буде позитивним фактором для ДЮОШ. В цілому, не дивлячись на те, що основну увагу спонсорів привертає спорт вищих досягнень, професійний спорт, дитячо-юнацькі спортивні школи за розробки ефективної стратегії мають усі шанси стати об'єктами спонсорської допомоги.

Бібліографічний список

1. Андрефф Владимир Финансирование спорта во Франции / Владимир Андрефф [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.sportedu.ru/press/sfa/1996N1/p29-33.htm>
2. Как стать спонсором спортивных событий с выгодой для своей компании? Анализ опыта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sponsorstvo.info/folder107.html>

3. Лукашук В. І. Спортивне спонсорство в Україні: проблемні питання та шляхи їх вирішення / В. І. Лукашук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vkhu/Soc_dos/2011_948/Lukawuk.pdf
4. Податковий кодекс України пп. 282.1.8 п. 282.1 ст. 282 розділу XIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1331534179938819>
5. Про затвердження Положення про дитячо-юнацьку спортивну школу : Постанова КМУ від 5 листопада 2008 р. N 993 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993-2008-%D0%BF/print1331534179938819>
6. Про фізичну культуру і спорт : Закон України від 24.12.93 зі змінами і доповненнями N 3809-XII (3809-12) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
7. Спонсорство алкогольними компаніями підвищує алкоголізм серед спортсменів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://4sport.ua/articles.php?id=7806>
8. Спонсорство спортивних змагань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.4p.ru/main/theory/27217/>

Анотація

У статті розглянуто спортивне спонсорство, як можливе джерело фінансування дитячо-юнацьких спортивних шкіл. Описані позитивні та негативні наслідки, що можуть отримати компанія, яка виступає спонсором, та спортивна школа, яка приймає спонсорську допомогу.

Ключові слова: дитячо-юнацький спорт, дитячо-юнацькі спортивні школи, спортивне спонсорство.

Аннотация

В статье рассмотрено спортивное спонсорство, как возможный источник финансирования детско-юношеских спортивных школ. Описаны положительные и отрицательные последствия, которые могут получить компания, которая выступает спонсором, и спортивная школа, принимающая спонсорскую помощь.

Ключевые слова: детско-юношеский спорт, детско-юношеские спортивные школы, спортивное спонсорство.

Annotation

The article surveys sports sponsorship as a possible source of financing juvenile sports schools. The positive and negative consequences of such sponsorship both for the supporting company and the sports school obtaining such assistance are described.

Key words: junior sports, junior sports schools, sports sponsorship.

УДК 336.6

Свірський В.С.,
викладач кафедри міжнародних фінансів,
Тернопільський національний економічний університет

ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ: ІНСТИТУЦІЙНО- ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД

Постановка проблеми. Фундаментом ефективного функціонування сучасної економічної системи будь-якої країни є вагома роль фінансового сектору у відтворювальному процесі. Попри кризові події останніх років, що супроводжують його функціонування, не можна спростувати той факт, що протягом тривалого періоду саме фінансовий сектор був акселератором економічного зростання розвинутих країн, забезпечуючи трансформацію заощаджень в інвестиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на такі обставини, функціонуванню фінансового сектору економіки в фінансовій літературі приділена особлива увага, зокрема у працях Л. Алексеєнко, Ф. Алена, Т. Бека, З. Боді, З. Васильченко, А. Вожжова, А. Грінспена, А. Даниленка, А. Деміргуч-Кунта, О. Дзюблюка, В. Зимовця, Л. Зінгалеса, С. Клаессенса, В. Козюка, В. Корнєєва, Т. Косової, П. Кругмана, Д. Крука, А. Кузнєцової, Р. Левайна, З. Луцишин, Р. Маккінона, Г. Марковіца, Ф. Мишкіна, Р. Мертона, Х. Мінські, О. Мозгового, А. Мороза, С. Науменкової, А. Пересади, О. Петрика, Р. Раджана, Б. Рубцова, М. Савлука, Т. Смовженко, О. Сохацької, Д. Стігліца, М. Столбова, В. Федосова, Д. Фінка, П. Хартмана, Г. Шиназі, Н. Шелудько, І. Школьник, С. Юрія та інших. Проте чимало питань, пов'язаних із згаданою проблематикою, вирішення яких має важливе наукове і практичне значення, вивчені недостатньо. Відсутні не лише єдині теоретичні підходи до з'ясування

сутності фінансового сектору, але й не визначено його інституційні складові, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є поглиблення теоретичних засад дослідження фінансового сектору економіки, що стане запорукою вдосконалення його функціонування та впливу на соціально-економічні процеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення місця та ролі фінансового сектору у відтворювальних процесах слід зупинитись на уточненні трактування його сутності, складу та функціонального призначення. Слід погодитись із думкою вітчизняних науковців, що нині фінансовий навчальний та енциклопедичний літературі дослідженню теоретичних засад фінансового сектору не приділено належної уваги [1]. Це призводить до виникнення термінологічної плутанини, суб'єктивізму, а інколи й упередженості у трактуванні цієї дефініції, що утруднює її подальше практичне використання. Тут йде мова про використання у навчальній, періодичній та науковій літературі як ідентичних таких понять, як «фінансова система» та «фінансовий сектор». У країнах із розвинутою ринковою економікою поширеніший термін «фінансовий сектор». У свою чергу, він може мати як широке, так і вузьке трактування.

У широкому розумінні фінансовий сектор розглядається як фінансова система у її традиційному розумінні для вітчизняної фінансової науки. У фінансовій літературі суб'єктивні та об'єктивні засади фінансової системи зазвичай досліджуються з двох позицій: за внутрішньою сутністю та за організаційно-інституційною будовою. Остання характеризує фінансову систему як сукупність фінансових органів та інститутів управління грошовими потоками. За внутрішньою сутністю фінансова система держави є відображенням відносно відокремлених, але взаємопов'язаних сфер та ланок фінансових відносин, що відображають узагальнені за певною ознакою характерні особливості в організації фінансової діяльності, формуванні та використанні фінансових ресурсів [2; 3].

У вузькому розумінні він означає сукупність різних фінансових інституцій, що беруть участь у створенні національного продукту. Це та продуктивна частина фінансової системи, котра забезпечує мобілізацію і розміщення фінансових ресурсів, чим, власне, і робить свій внесок у виробництво національного продукту [4, с. 62].

У Глосарії ОЕСР з макроекономіки фінансовий сектор трактується як набір інституцій, інструментів та регуляторного середовища, що сприяє здійсненню трансакцій в економіці шляхом взяття та погашення боргових зобов'язань [5]. С. Науменкова та С. Міщенко вважають, що фінансовий сектор є певною сукупністю інституційних одиниць, що спеціалізуються на фінансових послугах [6, с. 44-46]. За інформацією електронного економічного словника, фінансовий сектор є частиною приватного сектору економіки, що має справу з грішми та включає в себе банки, будівельні асоціації та пенсійні фонди [7]. На думку О. Кірейцева, М. Шаповалової та Н. Гребенюк, фінансовий сектор є тією частиною економіки, що пов'язана з діяльністю фінансових інститутів. Останні здійснюють трансформацію заощаджень в інвестиції, забезпечують між секторальний розподіл фінансових ресурсів, що, в кінцевому підсумку, сприяє економічному розвитку [8, с. 5]. Слід відмітити, що незважаючи на деякі теоретичні розбіжності, які не можна вважати принциповими, чимало західних дослідників, зокрема П. Вотчел [9, с. 339], Г. Габбард [10, с. 34-35,65], Е. Нів [11, с. 13], Дж. Томпсон та М. Баклі [12, с. 4] єдині у своїх міркуваннях з приводу того, що функціонування фінансового сектору слід розглядати у рамках забезпечення трансформації заощаджень у інвестиції.

Важливим теоретико-методологічним аспектом у рамках даного дослідження є визначення складу фінансового сектору. У Постанові Кабінету Міністрів України «Про Координаційну раду з питань політики фінансового сектору» до нього відносять фондовий ринок, банківський сектор та небанківські фінансові установи [13]. Детальніше склад фінансового сектору подано в Класифікації інституційних секторів економіки України [14], що розроблена на базі принципів міжнародного стандарту Системи національних рахунків. Згідно даної Класифікації, кожна інституційна одиниця (суб'єкт економічної діяльності) відноситься до одного з п'яти секторів економіки: загальнодержавного управління; нефінансових корпорацій; фінансових корпорацій; домашніх господарств; некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства. Відповідно до згаданої класифікації, фінансовий сектор є значно вужчим за інституційним складом, аніж фінансова система, адже остання включає суб'єктів усіх секторів економіки.

Водночас, інституційний склад фінансового сектору, запропонований у цій класифікації, не позбавлений певних недоліків. По-перше, такий склад суперечить традиційному поділу фінансових посередників на три основні групи: депозитні, договірні ощадні інституції та інвестиційні посередники [15, с. 58; 16, с. 140], відповідно до якого кредитні спілки прирівняні до банківських установ та віднесені разом з ними до ощадних фінансових посередників. По-друге, у ній змішані воедино всі фінансові установи – фінансові органи (НБУ) та інші фінансові інституції. Окрім цього, не зрозуміло, чому до цієї категорії не було включено інші органи фінансового нагляду та відсутні такі важливі інституції сучасного фінансового сектору, як саморегульвні організації. Зрештою, на наш погляд, згадані інституції виконують регуляторно-наглядні функції, а тому не є безпосередніми інституціями фінансового сектору, і радше відносяться до установ фінансового ринку. Очевидно, що решта

інституцій фінансового сектору також функціонують на фінансовому ринку. Тому фінансовий ринок є ширшим поняттям, аніж фінансовий сектор. Враховуючи такі міркування, вважаємо дещо помилковим ототожнення згаданих понять у проєкті Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2015 року [17]. Таким чином, зважаючи на зазначене вище, фінансовий сектор економіки слід розглядати у вузькому розумінні, а у його складі слід виділити такі інституційні одиниці (рис. 1):

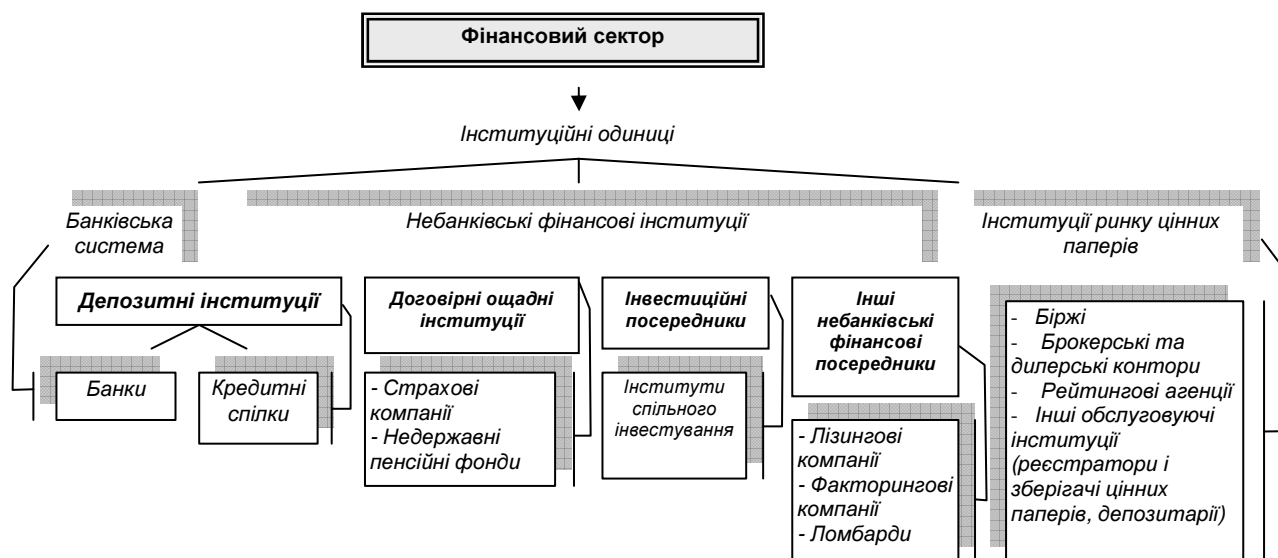


Рис. 1. Інституційні складові фінансового сектору

Важливим моментом у процесі дослідження ролі фінансового сектору в економіці є не лише з'ясування його інституційного складу, а й визначення його функцій. Функціональний підхід до дослідження функціонування фінансового сектору нині набирає дедалі більшої популярності. В його основі лежить твердження про те, що функції є стабільними, а інституції та організаційна структура, що забезпечує виконання цих функцій, перманентно змінюються та відрізняються в окремих країнах [18]. На думку Дж. Кранена та Р. Шмідта, функціональний підхід дозволяє пояснити, чому саме відбувається еволюція фінансових інститутів, чого не може зробити простий інституційний підхід (зосереджений на характеристиці окремих фінансових інститутів та інституцій, їх класифікації, статистичних дослідженнях тощо), який превалює у Західній фінансовій літературі [19, с. 26]. Розглядаючи фінансову систему у динаміці, Р. Мертон та З. Боді зазначають, що за основу дослідження мають бути взяті саме її функції (задані екзогенно), а не інституції (визначенні ендогенно) [20, с. 26].

Проаналізувавши різні підходи до визначення функцій фінансового сектору, вважаємо найбільш прийнятним виділяти такі функції: посередницька, інформаційна, забезпечення ліквідності та управління ризиками. Такі міркування знаходять своє авторитетне підтвердження. Зокрема, Д. Стігліц зазначає, що не часто трапляється ситуація, при якій підприємці мають достатньо капіталу для інвестування, у той час, коли особи, які мають заощадження, стикаються із проблемами високого ризику інвестування, низької ліквідності тощо. Саме фінансовий сектор має розв'язати такі проблеми через акумуляцію капіталу у великій кількості малих заощадників та його ефективніше використання. При цьому він «трансформує, об'єднує та знижує ризики, сприяє зростанню ліквідності та забезпечує інформаційну підтримку» [21].

Посередницька функція є, на наш погляд, основною, позаяк без неї фінансові відносини в економіці були б надзвичайно ускладненими. Якщо в адміністративно-командній економіці ключову роль у трансформації заощаджень у інвестиції відіграла держава, а лівова частка національного доходу централізувалась у бюджеті вже на стадії первинного розподілу, то в умовах ринку основний «тягар» посередництва несуть інститути фінансового сектору (банківська система та небанківські фінансові установи), а держава отримує частку національного доходу шляхом його перерозподілу. Звісно, можна припустити, що процеси мобілізації, розподілу (перерозподілу), інвестування та контролю за використанням фінансових ресурсів можуть відбуватись і без посередництва фінансового сектору, однак зазвичай це є не лише недоцільним, а й неможливим. Так, наприклад, фінансові можливості індивідуальних заощадників здебільшого є неспівставними із потребами позичальників. Останнім фінансові ресурси потрібні, як правило, у великих обсягах і на тривалий час, тоді як перші не завжди згодні розлучатися з ними на тривалий час та не мають навичок, часу та відповідної інформації щодо існуючих можливостей їхнього інвестування. Завдяки функціонуванню фінансового сектору стає можливим розв'язання цього фінансового протиріччя.

Завдяки інформаційній функції фінансового сектору розв'язується проблема асиметрії інформації, що полегшує мобілізацію іманентно обмежених фінансових ресурсів, пошук шляхів їх ефективного розміщення та контролю за використанням. Іншими словами, полегшується трансформація заощаджень у інвестиції, що наближає обсяги інвестування, а відтак і темпи економічного зростання до потенційно можливих.

Забезпечення ліквідності є не менш важливою функцією фінансового сектору, що має безпосередній вплив на прискорення економічної динаміки. В сучасних умовах детермінантами економічного зростання є інвестиції в інновації та людський капітал. Як відомо, ці інвестиції мають тривалий термін окупності, відтак потребують довгострокових фінансових ресурсів. Однак власники тимчасово вільних коштів звісно неохоче розлучатимуться з ними на тривалий час, допоки не будуть впевнені у тому, що ці кошти можна буде без проблем повернути достроково та з мінімальними втратами для себе. Відтак, якщо фінансовий сектор буде не спроможний забезпечити достатній рівень ліквідності, то це стримуватиме фінансування згаданих інвестицій, що, в свою чергу, не сприятиме економічному зростанню.

Будь-які фінансові відносини пов'язані з ризиками. Здатність фінансового сектору управляти цими ризиками в значній мірі є визначальною для прискорення темпів зростання економіки. Вочевидь, індивідуальні інвестори схильні до вибору напрямів інвестування із меншим ступенем ризику. Відтак, це не сприяє раціональному розміщенню фінансових ресурсів, оскільки, наприклад, інвестування в інноваційні проекти поряд із вищою прибутковістю характеризується підвищеним ризиком. Ці ризики суттєво знижуються, коли процес трансформації заощаджень у інвестиції відбувається за посередництва фінансового сектору. Навіть у разі банкрутства позичальника (емітента) втрати для окремого індивідуального заощадника будуть мало відчутними, позаяк розподілені між великою кількістю вкладників фінансової інституції або ж нівелюються перекриванням дохідністю інших об'єктів інвестування цієї інституції.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, з'ясування функцій фінансового сектору дає можливість глибше дослідити його сутність та роль в економічній системі держави. Водночас, цілком очевидно, що при застосуванні функціонального підходу до розгляду фінансового сектору неможливо абстрагуватися від його інституційних характеристик, позаяк функції не є відокремленими від фінансових інституцій. Відтак, це обґрунтовує застосування синтезованого інституційно-функціонального підходу при дослідженні фінансового сектору. Перспективою подальших досліджень є аналіз розвитку наукових поглядів щодо ролі фінансового сектору в прискоренні темпів соціально-економічного розвитку держави.

Бібліографічний список

1. Федосов В. М. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / В. М. Федосов, В. М. Опарін, С. В. Львовичкін // Економіка України. – 2008. – №11. – С. 57-71.
2. Кравчук Н. Фінансова система держави : теоретична концептуалізація та проблеми структурування / Н. Кравчук // Світ фінансів. – 2006. – № 3 (8). – С. 80–94.
3. Фінанси: підручник / [С. І. Юрій, Л. М. Алексеєнко, В. Г. Дем'янишин та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
4. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : [монографія] / [В. М. Федосов, В. М. Опарін, С. В. Львовичкін] ; наук. ред. В. Федосов. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.
5. Alexander P. Glossary on macroeconomics from a gender perspective / P. Alexander, S. Baden. – University of Sussex : Institute of Development Studies, 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6815>
6. Науменкова С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури : [монографія] / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко ; відп. за вип. М. В. Ніконова. – К. : Центр наук. дослідж. НБУ, 2009. – 382 с.
7. Financial sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics-dictionary.com/definition/financial-sector.html>
8. Питання функціонування та вдосконалення інфраструктури фондового ринку : Інформаційно-аналітичні матеріали / За ред. О. І. Кірейцева, М. М. Шаповалової та Н. І. Гребенюк. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 132 с.
9. Wachtel P. Growth and Finance: What Do We Know and How Do We Know It / P. Wachtel // International Finance. – 2001. – № 4:3. – P. 335–362.19.
10. Габбард Р. Г. Гроші, фінансова система та економіка : [підручник] ; Пер. з англ. / Р. Г. Габбард ; наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесевич. – К. : КНЕУ, 2004. – 889 с.
11. Neave E. The Economic Organisation of a Financial System / E. Neave. –Routledge, 1991. – 198 p.
12. Buckle M. The UK Financial System : Theory and Practice / M. Buckle, J. Thompson. – Manchester : University Press, 2004. – 392 p.

13. Постанова Кабінету Міністрів України від 01.11.2000 р. № 1620 „Про Координаційну раду з питань політики фінансового сектору” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
14. Наказ Держкомстату України від 18.04.2005 р. № 96 „Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>
15. Сніжко О. В. Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно-функціональний аналіз : [монографія] / О. В. Сніжко. – К. : Київський університет, 2009. – 815 с.
16. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : [монографія] / І. О. Школьник. – Суми : Мрія, 2008. – 348 с.
17. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2015 року (проект). – 2008. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.ufin.com.ua/konceptcia/002.doc
18. Global Financial System : A Functional Perspective / [Ed: D. Crane]. – Boston. : Harvard Business School Press, 1995.
19. Krahn J. The German Financial System / J. Krahn, R. Schmidt. – Oxford. : Oxford University Press, 2004. – 554 p.
20. Bodie Z. The Design of Financial Systems : Towards a Synthesis of Function and Structure / Z. Bodie, R. Merton // NBER Working Paper. – 2004. – №10620. – 46 p.
21. Stiglitz J. The Role of the Financial System in Development / J. Stiglitz. – 1998. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econ.worldbank.org/>

Анотація

Розглянуто теоретичні та інституційні аспекти фінансового сектору. Проаналізовано основні підходи до трактування поняття «фінансовий сектор», визначено його складові та функції.

Ключові слова: фінанси, фінансовий сектор, інституції, функції.

Аннотация

Рассмотрены теоретические и институциональные аспекты финансового сектора. Проанализированы основные подходы к трактовке понятия «финансовый сектор», определены его составляющие и функции.

Ключевые слова: финансы, финансовый сектор, институты, функции.

Annotation

The paper describes the theoretical and institutional aspects of financial sector. The main approaches to the interpretation of the essence of the definition «financial sector» are analyzed. On this basis the components and functions of financial sector are offered.

Key words: finance, financial sector, institutions, functions.

УДК 336.71

Олійник Г.І.,
аспірант кафедри страхування та ризик-менеджменту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Постановка проблеми. Інтеграція – одне з ключових понять, яким можна охарактеризувати зміни, що відбуваються у сучасному світі. Звичайно, процеси інтеграції не минули і фінансовий сектор економіки. Останні десятиліття він підпадає під процеси масштабної консолідації як на регіональному, так і міжнаціональному рівнях. Нові виклики сучасності, такі як розвиток новітніх технологій, зростаючі потреби клієнтів, змушують фінансові інститути всебічно розширювати спектр фінансових послуг та освоювати нові методи їх розповсюдження. Такі зміни у сучасному світі підштовхнули банки та страхові компанії до партнерства та вигідної співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Не дивлячись на те, що банківська і страхова справа є подібними за своєю суттю, а їх співпраця є вигідною для обох сторін, реальне партнерство банків і страхових компаній триває лише останні чверть століття. Цей парадокс пояснюється тим, що в багатьох країнах ці фінансові сектори були навмисно розмежовані державою з ціллю мінімізації ризиків [3, с. 8-9].

Однак, навіть за такий короткий час багато зарубіжних та вітчизняних науковців присвятили свої праці даній проблематиці. Варто відмітити роботи Демченко В. Н., Пікус Р. В., Приказюк Н. В., Пшик Б. І. та ін. Вчені-економісти багато уваги приділяють історії розвитку взаємовідносин банків та страхових компаній, мотивам, що спонукали обидва фінансові інститути об'єднувати свій бізнес. Проте ті передумови, що сприяли злиттю страхування і банківської справи, ще й досі залишаються недостатньо вивченою проблемою.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних мікро- та макроекономічних передумов взаємодії банків та страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із розвитком та глобалізацією світової економіки фінансові інститути, в першу чергу, страхові компанії, починають значно розширювати спектр своїх послуг. Так, наприклад, вони починають надавати своїм клієнтам послуги, що за своєю суттю дуже наближаються до категорії кредиту, а саме: приймають внески від населення на довготривалий проміжок часу, за умови повернення всієї суми з відсотками при настанні страхової події. Такі програми набувають все більшого розповсюдження серед корпоративних клієнтів Західної Європи, оскільки страховики пропонують більш вигідні умови пенсійного забезпечення. В багатьох випадках ці продукти супроводжуються державною підтримкою, більш вигідним режимом оподаткування та активною рекламною кампанією. З іншого боку, акумулюючи значні суми коштів на визначений період страховики стають потужними гравцями на кредитному ринку. Ці тенденції роблять страхові компанії одними з найголовніших банківських конкурентів.

До того ж, окрім страхових компаній, за розповсюдження класичних банківських послуг активно взялись і інші установи. Наприклад: автосалони почали надавати в кредит автомобілі, а будівельні та девелоперські компанії – житло [1].

Все це в кінцевому підсумку призвело до того, що з монополістів на ринку фінансових послуг банки перетворились на простих учасників ринку.

Зважаючи на це, саме банки стали ініціаторами об'єднання банківського і страхового бізнесу.

Враховуючи вищезазначене, варто звернути увагу на весь ряд передумов, які чверть віку тому змусили банки і страхові компанії об'єднати свій бізнес.

Перший мотив, що спіткав банки звернути увагу на страхування, було бажання збільшити свої прибутки. Адже, як вже було зазначено раніше, внаслідок втрати монополії на фінансовому ринку, прибутки банків стали зменшуватися. Працюючи зі страховою компанією банк отримує можливість збільшити свої доходи за рахунок комісійних винагород за продаж страхових продуктів через свої канали [10, с. 243].

В основному через банківські канали продаються прості і недорогі страхові продукти, такі як страхування автоцивільної відповідальності, страхування від нещасних випадків, страхування громадян при виїзді за кордон тощо. Здійснення цих операцій не потребує особливих професійних навичок і не займає багато часу. Однак в багатьох розвинених країнах світу, де інтеграція банківського і страхового секторів досягла своїх найвищих форм, практикується продаж і більш дорогих страхових послуг, наприклад: майнове страхування, добровільне медичне страхування тощо.

В умовах таких партнерських взаємовідносин банк і страхова компанія уникають витікання коштів із єдиної фінансової системи.

По-друге, інтеграція фінансових послуг в одній установі дає можливість утримання наявних клієнтів і залучення нових. Адже фінансові потреби фізичних та юридичних осіб є досить різноманітними і можуть включати в себе: відкриття рахунків, розміщення вкладів, отримання кредитів, пенсійні програми, консультаційні банківські послуги, страхування, управління портфелем цінних паперів і багато інших. Тим більше, останнім часом прослідковується тенденція зміни інвестиційних вподобань клієнтів: відбувається відтік коштів з депозитного сегмента ринку у сферу накопичувального страхування.

Розширюючи свою діяльність до надання такого роду страхових послуг, банк не тільки повністю задовольняє послуги своїх клієнтів. Реалізуючи програми накопичувального страхування від імені страхової компанії, банк, як правило, отримує гроші за проданими полісами у своє користування [3, с. 17].

За дослідженнями Асоціації американських банків, вірогідність утримання клієнта в банку є прямопропорційною до кількості придбаних ним послуг, наприклад: при відкритті поточного рахунку вірогідність залишитися клієнтом даного банку складає 50%; при розміщенні депозитного вкладу – 66%; за наявності і поточного рахунку, і депозитного вкладу вірогідність зростає до 90%; маючи в банку і поточний рахунок, і депозитний вклад, і заборгованість за кредитом клієнт залишиться в банку з вірогідністю 94%. Якщо споживач отримує в банку повний спектр фінансових послуг, то він на 99% залишиться клієнтом даної фінансової установи [11].

Банківський страховик за своєю суттю є унікальною організацією, що ефективно інтегрує всі комерційні процеси клієнта в єдину фінансову послугу. Це значно спрощує сприйняття послуги самим клієнтом.

По-третє, внаслідок постійної роботи за декількома напрямками діяльності, банки підвищують загальну якість обслуговування клієнтів.

Банки, в порівнянні зі страховиками, з набагато більшою точністю передбачають потреби як своїх окремих клієнтів, так і цілих секторів економіки. Завдяки опитуванням, анкетуванням та заповненню документів під час надання банківських послуг, банкам неважко сегментувати клієнтський масив в залежності від їх основних потреб у страхуванні. В додачу до цього, з відвідувачами банку часто спілкуються банківські експерти, а окремі клієнти користуються консультаційними банківськими послугами, що дає фінансовій установі ще більше необхідної інформації для просування страхових послуг, а також достатньо сильно підвищує рівень довіри до банку.

Несправедливо буде стверджувати, що співпраця банків і страхових компаній є вигідною лише для перших.

За останні десятиріччя страхові компанії значно ускладнили та урізноманітнили свою продуктову лінійку у відповідності до зростаючих потреб клієнтів. Це, в свою чергу, призвело до перегляду каналів збуту страхових послуг, а також до підвищення вимог щодо кваліфікаційного рівня підготовки фахівців. В багатьох країнах світу страховики почали звертати свою увагу на банки як на можливих дистриб'юторів страхових продуктів і в цілому провідних фахівців в сфері фінансів [7, с. 10].

Згодом страхові компанії починають придбавати акції банків, що дозволяє їм не тільки отримувати дохід, а й брати участь в управлінні банківсько-страхового бізнесу і використовувати банківські канали дистрибуції [9].

Зважаючи на це, можна виділити наступні передумови співпраці страховиків з банками.

По-перше, це значне розширення клієнтської бази страхової компанії. Останнім часом в розвинених європейських країнах кількість полісів лайфового страхування почала зменшуватися. Фахівці пояснюють такий регрес особистим підходом страхових агентів до своїх можливих клієнтів. Тобто агенти надають перевагу тим клієнтам, чиї страхові премії будуть більшими, оскільки від розміру зароблених премій залежить агентська платня [6].

Така селекція, хоч і є абсолютно зрозумілою, однак призводить до зменшення кількості страхових договорів і, як наслідок, до незначного зменшення прибутків страхової компанії.

Банки мають зовсім інший підхід до формування клієнтської бази. Споживачі з різним рівнем доходу, потребуючи отримати певні банківські послуги, самі приходять до відділення банку. Співпрацюючи з банками, страхові компанії виграють. Вони отримують доступ до інформаційної бази банку, що містить детальні персоніфіковані відомості про кожного клієнта. Це значно знижує затрати страхової компанії, а також дає можливість сегментувати клієнтів за географічними і галузевими ознаками.

Більше того, співпрацюючи з банком, страхові компанії активно просувають свої продукти, використовуючи банківське ім'я та репутацію. Адже, клієнт, що обслуговується в конкретній банківській установі і має довіру до неї, з більшою вірогідністю скористається послугами тієї страхової компанії, з якою співпрацює банк.

По-друге, страхова компанія отримує можливість розширення каналів збуту своїх послуг і, за рахунок цього, зниження затрат.

Загальновідомо, що страхова справа є менш прибутковою, ніж банківська діяльність. Однією з причин цього є досить великі затрати на утримання класичних каналів розповсюдження страхових послуг. Це підштовхнуло страхові компанії використати альтернативні канали продажу – банківські [8].

Не дивлячись на те, що страховий агент і банківський менеджер мають різну професійну підготовку, на сьогоднішній день агенти в середньому продають від 4 до 10 полісів за місяць, а банкіри - від 10 до 30. Таку різницю можна пояснити трьома факторами:

— банки не витрачають час на пошук клієнтів і візити до них;

— менеджери банків пропонують своїм клієнтам придбати страхову послугу в додачу до банківської (за спрощеною схемою, з меншою затратою часу та кількістю заповнюваних документів), за якою він саме і звернувся в банк;

— як вже зазначалося раніше, банк пропонує страхові послуги широкому колу осіб, що мають різне соціальне і фінансове положення, навіть на своїх найдрібніших вкладників і великих боржників. Адже серед них також можуть бути потенційні споживачі страхових послуг.

По-третє, страхова компанія, як і банк, отримує можливість покращення якості власного бізнесу і підвищення привабливості послуг в очах споживача. Адже сучасні фінансові супермаркети пропонують своїм клієнтам гібридні банківсько-страхові продукти, а також активно використовують різноманітні маркетингові прийоми для утримання своєї клієнтури. До таких прийомів можна віднести: знижки при придбанні банківських та страхових послуг в комплексі; можливість для клієнта у відповідності до власних потреб обирати, які саме продукти він хоче поєднати тощо.

Справедливо буде зазначити, що більшість передумов, що призвели до співпраці банків і страхових компаній, стосуються обох фінансових установ. У табл. 1 наведені особисті мотиви створення спільного бізнесу банків і страхових компаній за ступенем їх пріоритетності.

Таблиця 1

Мікроекономічні передумови взаємодії банків і страхових компаній

№	Банки	Страхові компанії
1	Збільшення прибутку за рахунок комісійних винагород від продажу страхових продуктів	Розширення клієнтської бази страхової компанії
2	Утримання існуючих клієнтів та залучення нових	Зниження затрат за рахунок розширення каналів збуту страхових послуг
3	Підвищення загальної якості обслуговування клієнтів	

Джерело : авторська розробка

Окрім особистих мотивів зближення банків і страхових компаній, існували і загальноекономічні передумови створення банківсько-страхових груп. До них відносять:

1. лібералізацію фінансової сфери;
2. розвиток інформаційних технологій та автоматизацію фінансових операцій;
3. зростання фінансової культури населення і зміна потреб клієнтів.

Розглянемо детальніше кожну з передумов.

В багатьох європейських країнах і Північній Америці довгий час існував ряд обмежень щодо сумісної діяльності банків і страхових компаній. Прикладами цього є закони Гласса-Стігалла в США і Амато в Італії [2, с. 157].

Цей період вважається депресивним для банківського сектора багатьох країн, адже банківську справу відділили від природних для неї операцій з цінними паперами та страхування.

У 1970-х, 1980-х роках ситуація почала виправлятися: одне за одним відмінялися заборони для банків на інвестиційні та страхові операції, країни відмовлялись від політики фіксованих процентних ставок, почали укладатись сприятливі для фінансових установ міжнародні договори. До останніх відносять:

—Ямайську валютну угоду (1976 р.), за якою золото витіснялось з міжнародних розрахунків і визнавались «плаваючі» валютні курси;

—створення Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Банку реконструкції та розвитку (МБРР, або Світового банку);

—покращення стосунків між європейськими країнами тощо [4].

Внаслідок цього банківські та парабанківські фінансові установи отримали більше незалежності від держави, а, отже, стали більш конкурентоспроможними.

Розвиток інформаційних технологій співпадає з відміною «банківських заборон» і починається у 1980-х роках. У цей час починають з'являтися перші, у сучасному розумінні, комп'ютери. Вони дозволяють стандартизувати здійснення фінансових операцій, спростити процедуру перехресних продажів фінансових продуктів, а це значно скорочує час і заощаджує кошти, які мали б йти на платню персоналу банку за здійснення цих операцій вручну. Складність і різноманітність фінансових процедур майже перестає впливати на їх вартість.

У цей же час з'являються перші спроби використання мережі Інтернет. Так, наприклад, у 1977 році було введено протокол Transmission Control Protocol/Internet Protocol, який досі є поєднувальним елементом багатьох систем [5]. У банківсько-страховій сфері Інтернет почав активно використовуватись з початку 1990-х років. Хоча продаж фінансових продуктів в мережі не набув очікуваних масштабів, спілкування між клієнтом і фінансовим посередником стало набагато простішим.

Зростання фінансової культури населення і зміна потреб клієнтів стала особливо помітною саме із появою та розвитком мережі Інтернет. Будь-яка фінансова інформація стала доступною для кожного користувача мережі. До того ж багато споживачів, що прагнуть отримати одразу декілька фінансових продуктів, почали активно користуватись послугами кваліфікованих фінансових консультантів. Це, з одного боку, значно полегшило спілкування з клієнтом, а з іншого, зробило споживача більш вибагливим.

На сьогодні основним пріоритетом для клієнтів є зручність, функціональність та швидкість отримання фінансової послуги. Розуміючи це, фінансові інститути починають оптимізацію і поєднання декількох фінансових послуг в одну, а також спрощення та урізноманітнення каналів дистрибуції.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, підсумовуючи все вищенаведене, можна зробити висновок, що зазначені мікро- та макроекономічні передумови сприяли постійному зближенню двох фінансових інститутів. Стає зрозумілим, що банківська і страхова справи є близькими за своєю природою і однаково сильно потрібні споживачам. Продукти, що надаються банками та страховими компаніями за допомогою спільних каналів розповсюдження, є більш дешевими та зручними для клієнтів.

На користь цього, в кінці ХХ сторіччя законодавчі перешкоди, що стояли на шляху об'єднання банківського та страхового бізнесу, були скасовані, і почалася епоха логічного та взаємовигідного партнерства банків та страхових компаній.

Бібліографічний список

1. Автокредит - что нужно знать? Інформаційний фінансовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://services.svdevelopment.com/investment-avtocredit-avtocredit.html>
2. Англо-русский экономический словарь по экономике и финансам / [под редакцией проф., д-ра экон. наук А. В. Аникина.] – СПб. : Экономическая школа, 1993. – 537 с.
3. Гришин П. Bancassurance в России и за рубежом : интеграция страховых компаний и банков в распространении страховых услуг : [сборник аналитических материалов] / Гришин П., Демченко В., Цыганов А. - М. : Русский полис, 2004.
4. Еволюція грошових систем // Інформаційний фінансовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://udec.ntu-kpi.kiev.ua/lspace/grosh_kredit_syst_udec_demo
5. Как появился Интернет? // Інформаційний фінансовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-485/>
6. Маккей Х. Как уцелеть среди акул. опередить конкурентов в умении продавать, руководить, стимулировать, заключать сделки / Х. Маккей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.1r.dn.ua/book.php?ch=id&id=528&to_ch=all
7. Пікус Р. В. Співробітництво між банками та страховими компаніями як запорука процвітання їхнього бізнесу / Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2005. – № 79. – С. 9-12.
8. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 22.09.2011 N 3795-VI ([3795-17](#)) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14
9. Про страхування : Закон України від 07.03.96 N 86/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80
10. Пшик Б. І. Перспективні напрями розвитку співпраці банків і страхових компаній / Б. І. Пшик // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція. – 2009. - Вип. 2. - С. 241-250.
11. The official site of The American Association of Bank Directors [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.aabd.org

Анотація

У статті розглянуті основні історичні перешкоди, що стояли на шляху інтеграції банківського та страхового бізнесу. Проаналізовані мікро- та макроекономічні передумови взаємодії банків та страхових компаній. Розкрито переваги такого партнерства як для обох фінансових інститутів, так і для споживачів фінансових послуг.

Ключові слова: інтеграція, банк, страхова компанія, банківське страхування (bancassurance), інтегровані фінансові продукти.

Аннотация

В статье рассмотрены основные исторические препятствия, стоявшие на пути интеграции банковского и страхового бизнеса. Проанализированы микро- и макроэкономические предпосылки взаимодействия банков и страховых компаний. Раскрыты преимущества такого партнерства как для обеих финансовых институтов, так и для потребителей финансовых услуг.

Ключевые слова: интеграция, банк, страховая компания, банковское страхование (bancassurance), интегрированные финансовые продукты.

Annotation

The article reviews the major historical obstacles that stood in the way of integration of banking and insurance business. Analyzed micro- and macro-economic preconditions of interaction of banks and insurance companies. Reveals the benefits of this partnership for both financial institutions and consumer financial services.

Key words: integration, bank, insurance company, bank insurance (bancassurance), financial products are computer-integrated.

**Федоронько Н.І.,
аспірант,
Львівський національний університет імені І. Франка**

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПРИЙНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. У сучасних умовах податкова система України потребує докорінного реформування. Актуальним завданням виступає систематизація податкового законодавства, його спрощення та адаптація до стандартів ЄС, що значно поліпшить інвестиційний клімат в країні.

Прийняття Податкового кодексу є важливим кроком, сприяє формуванню цілісної системи оподаткування та водночас містить певні дискусійні норми. Тому необхідно дати оцінку реформування податку на прибуток та його впливу на інвестиційний клімат в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських економістів питаннями підвищення позитивного впливу інструментів оподаткування на інвестиційну діяльність, дослідженням податкового законодавства займалися Ю. Б. Іванов [1], Р. В. Ільєнко [2], Н. М. Крючкова, В. М. Мельник, Ф. О. Ярошенко [7; 8] та ін. Однак, в зв'язку із прийняттям Податкового кодексу, ще не в повній мірі досліджено вплив його норм на сучасне інвестиційне середовище.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження законодавчих норм (законодавства) з податку на прибуток, передбачених Податковим кодексом України та їх впливу на інвестиційну активність в Україні; порівняння нової системи прямого оподаткування з попередньою до прийняття Податкового кодексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відновлення української економіки неможливе без ефективної та дієвої податкової системи. В останні роки набуває актуальності питання удосконалення податкового законодавства з метою зниження податкового тиску на бізнес-середовище та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Надмірна фіскальна орієнтація податкової політики стала одним із чинників охолодження ділової активності в Україні, що спричинило додатковий негативний тиск на динаміку промислового виробництва та інвестицій [6, с. 22].

Найбільший потенціал податкового регулювання інвестиційної діяльності містить податок на прибуток підприємств. Саме незначне зменшення рівня податкового навантаження на суб'єктів господарювання сприяє значному підвищенню інвестиційної активності, розширенню виробництва та створенню нових робочих місць.

Одним із інструментів податкового регулювання інвестицій є розмір ставки податку. Починаючи з 1 липня 1997 р., коли була прийнята нова редакція ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств», ставка цього податку становила 30%. Відтоді, вперше в історії України, об'єкт оподаткування визначався на основі даних спеціального податкового обліку. По суті, відбулась зміна концепції прямого оподаткування. У 2004 р. було зменшено розмір податку на прибуток до 25%. Протягом 2004-2010 рр. податкове навантаження на суб'єктів господарювання залишалось незмінним.

У Податковому кодексі передбачено поетапне зниження ставки податку на прибуток з 25% до 16% (рис. 1), а саме:

- з 1 квітня 2011 р. по 31 грудня 2011 р. включно – 23%;
- з 1 січня 2012 р. по 31 грудня 2012 р. включно – 21%;
- з 1 січня 2013 р. по 31 грудня 2013 р. включно – 19%;
- з 1 січня 2014 р. – 16%.

Вважаємо таке зниження податкової ставки на прибуток позитивним кроком податкової реформи, оскільки воно веде до поліпшення умов та результатів діяльності, покращення інвестиційного середовища. Водночас зниження податкових ставок призведе до падіння доходів державного бюджету, у тому числі внаслідок виникнення часового лагу між строками зменшення ставки податку та започаткуванням висхідної економічної динаміки. Адже не зазначено за рахунок стримування яких статей бюджетних видатків відбуватиметься компенсація скорочення дохідної бази від зменшення податкових ставок.

Податковим кодексом встановлено, що ставка податку на додану вартість за податковими зобов'язаннями, що виникли з 1 січня 2011 р. до 31 грудня 2013 р. включно, становить 20%; а з 1 січня 2014 р. – 17% [5].

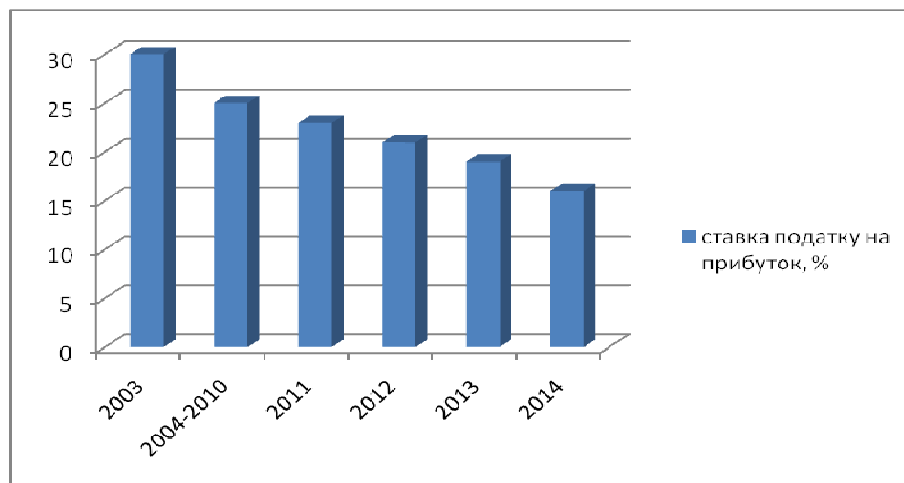


Рис. 1. Динаміка ставок податку на прибуток до і після прийняття Податкового кодексу України

Цей податок є одним із непрямих податків, тому фактично саме кінцевий споживач виступає суб'єктом оподаткування, а не підприємство, що його сплачує. Кожне підприємство при сплаті ПДВ до бюджету є лише податковим агентом кінцевого споживача і не сплачує власних коштів. За своєю природою податок на додану вартість не спричиняє додатковий тиск на фінансовий стан суб'єкта господарювання. ПДВ не здійснює прямого впливу на інвестиційну діяльність, порівняно із податком на прибуток. Тому в умовах необхідності стимулювання інвестицій база оподаткування має бути зміщена з прибутку та фонду оплати праці на споживання.

На нашу думку, зниження ставки ПДВ до 17% не є доцільним з точки зору економічної ефективності. Вважаємо, що необхідно зосередитись на скороченні ставки податку на прибуток і лише у довгостроковій перспективі за наявності ресурсів та сприятливих умов перейти до зниження ставки ПДВ.

Наступним податковим стимулом, що передбачений у Податковому кодексі, є податкові канікули.

На період з 1 квітня 2011 р. до 1 січня 2016 р. застосовується ставка 0% для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду наростаючим підсумком з початку року не перевищує 3 млн. грн. та нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим, ніж дві встановлені законодавством мінімальні заробітні плати, та які відповідають одному з трьох критеріїв:

а) утворені після 1 квітня 2011 р.;

б) діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років щорічний обсяг доходів не перевищує 3 млн. грн., та в яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб;

в) які були зареєстровані платниками єдиного податку в період до набрання чинності цим кодексом та в яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції становив до 1 млн. грн. та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб.

Даний механізм податкового стимулювання є досить неоднозначним, оскільки вимагається виконання вищезгаданих критеріїв, а також визначено перелік сфер діяльності, на які не поширюється дана норма Податкового кодексу. Таким чином, досить обмежене коло суб'єктів господарювання зможе претендувати на такі податкові пільги.

Також податковим законодавством передбачається застосування податкових інструментів, які спрямовуються на активізацію інвестиційної діяльності в окремих галузях економіки, а саме - інвестиційний податковий кредит.

Так, з метою виробництва і поширення енергозберігаючих технологій звільняється від оподаткування тимчасово до 1 січня 2020 р.:

1. прибуток виробників біопалива, отриманий від продажу біопалива;

2. прибуток підприємств, отриманий від діяльності з одночасного виробництва електричної та теплової енергії та/або виробництва теплової енергії з використанням біологічних видів палива;

3. прибуток виробників техніки, обладнання та устаткування, визначених ст. 7 ЗУ «Про альтернативні види палива»;

4. прибуток підприємств, отриманий ними від господарської діяльності з видобування та використання газу (метану) вугільних родовищ.

Окрім того, передбачається запровадження на 10 років, починаючи з 1 січня 2011 р., звільнення від оподаткування прибутку підприємств таких сфер економіки:

- а) галузей легкої промисловості (крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині);
- б) надання готельних послуг;
- в) суднобудівної та літакобудівної промисловості;
- г) галузі електроенергетики від продажу електричної енергії, виробленої з відновлюваних джерел енергії.

На нашу думку, досить прогресивним кроком є впровадження інвестиційного податкового кредиту, оскільки це дає можливість суб'єктам господарювання отримати «довгострокові» кредити та збільшити власні оборотні кошти. Додаткові фінансові ресурси можна спрямувати на здійснення інвестицій, зокрема на розширення виробництва та запровадження новітніх технологій.

Для того, щоб отримати право на застосування даного інструменту, платнику податку на прибуток необхідно укласти з органом державної податкової служби договір про надання інвестиційно-інноваційного кредиту, в якому визначити ключові параметри інвестиційного проекту [3, с. 26].

Важливим критерієм надання такого кредиту є спрямування вивільнених від оподаткування коштів на виконання інвестиційних проектів.

До цього такі податкові стимули у вигляді звільнення з податку на прибуток використовувалися у спеціальних економічних зонах (СЕЗ), проте були скасовані у 2005 р. Такі пільгові умови виявились неефективними, оскільки не було забезпечено максимальну прозорість процесів надання податкових стимулів та ефективність інвестиційних процесів.

Надалі доцільно застосовувати диференціацію умов оподаткування для різних платників через звільнення деяких категорій суб'єктів господарювання від сплати податку на прибуток. Це дасть змогу спрямувати інвестиційні потоки у пріоритетні галузі економіки.

Також новим законодавством змінено порядок визначення об'єкта оподаткування, оскільки до податкової реформи об'єктом оподаткування вважався прибуток, основою для визначення якого є валові доходи та витрати. На сьогодні прибуток визначається шляхом відрахування від суми доходів звітного періоду собівартості реалізованих товарів (виконаних робіт, наданих послуг) та суми інших витрат звітного податкового періоду. Доходи і витрати підприємства визнаються за методом нарахувань, а не за правилом «першої події».

Зміни порядку визначення об'єкта оподаткування спрямовані на спрощення обліку та наближення податкового й бухгалтерського обліку. Проте на практиці податковий і бухгалтерський прибуток ще досить сильно відрізняються. Потребує спрощення складання податкової звітності, у тому числі з податку на прибуток.

Змінено Податковим кодексом амортизаційну політику. З метою наближення до бухгалтерського обліку замість 4 груп основних засобів у податковому обліку запроваджено 16. Також передбачено використання п'яти методів нарахування амортизації: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного та виробничого.

Крім того, амортизація вже не є окремим елементом для визначення бази оподаткування, а включається до собівартості продукції.

Прискорена амортизація виступає одним із інструментів податкового регулювання, який дає змогу вдвічі скоротити мінімальні терміни корисного використання основних фондів та зменшити таким чином базу оподаткування.

На нашу думку, потрібно обмежити застосування прискореної амортизації рамками пріоритетних напрямів структурної перебудови економіки. Доцільно дозволити її лише тим суб'єктам господарювання, які здійснюють модернізацію виробництва на новій технологічній основі.

Основними вимогами до пільг повинні бути: цілеспрямованість, гнучкість, ефективність, строковість. За допомогою пільг держава повинна спонукати суб'єкти господарювання здійснювати такі варіанти розвитку, які відповідають загальнодержавним інтересам. Об'єктом пільгового оподаткування повинен стати конкретний проект, що реалізує пріоритети (ключові напрями), визначені державними програмами. Суб'єкти господарювання в рамках програм повинні брати на себе чіткі зобов'язання по використанню коштів, зекономлених в результаті наданої пільги (зниження витрат, реструктуризація виробництва, впровадження ресурсозберігаючих технологій тощо). Необхідно суттєво скоротити безадресні фінансові пільги і усунути проміжні ланки при їх розподілі серед інвесторів. Фінансові ресурси, залишені у суб'єктів господарювання в результаті пільгового оподаткування, мають стати об'єктом державного контролю і використовуватись на цілі, передбачені даною пільгою [4, с. 130].

Слід наголосити, що головною проблемою при одержанні достовірної оцінки ефективності надання податкових пільг є наявність значного часового лагу між періодом застосування пільг та отриманням реальної віддачі для економіки від їх застосування. Крім того, не завжди можливо оцінити результати запровадження пільг у грошовому вимірі. Це стосується таких аспектів, як послаблення соціальної напруги у промислових регіонах за рахунок відновлення виробництва чи створення нових робочих місць, зростання престижу держави на міжнародній арені за рахунок запровадження нових технологій та багато інших [4, с. 135].

Важливою є оцінка того, наскільки надані пільги сприяли поліпшенню поточного фінансового стану підприємств. Слід зазначити, що головний податковий тягар припадає на великі промислові підприємства, діяльність яких найбільш відкрита та підконтрольна державі. Такі сектори економіки, як промисловість, будівництво та сільське господарство, які забезпечували протягом 1990-1995 років основну частку податкових надходжень до бюджету, у теперішніх умовах втратили свої позиції. Тому реалізація регулятивного потенціалу податкової системи повинна спрямовуватися саме на підтримку реального сектора економіки.

Неможливість більшості підприємств сплачувати свою заборгованість перед бюджетом у поєднанні з необхідністю держави покривати бюджетні видатки змушують уряд збільшувати податковий тягар для інших економічних суб'єктів. Це відбувається шляхом встановлення нових та збільшення існуючих податків. Для того, щоб уникнути збільшення податкового тиску, більшість компаній змушена працювати у тіньовій економіці, що, у свою чергу, підриває макроекономічний баланс країни. Високий рівень оподаткування більш ефективних підприємств означає, що стосовно них податкова система України має дискримінаційний характер [4, с. 137]

Пріоритетними завданнями податкової політики та, зокрема, системи оподаткування, є стимулювання накопичення капіталу, інвестиційної активності, інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності національної продукції, розвитку окремих галузей економіки, розширення експорту, збільшення зайнятості та для вирішення багатьох інших проблем. Держава має створити прийнятні умови для залучення коштів на такі цілі як за рахунок диференціації ставок податків, так і за рахунок застосування розгалуженої системи пільг [4, с. 132].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запровадження податкових пільг, зокрема по податку на прибуток, має сприяти стимулюванню інвестиційної активності, створенню нових робочих місць, розвитку регіональної або загальнодержавної інфраструктури, заохоченню підприємництва.

Реалізація стимулюючого потенціалу системи оподаткування в сучасних умовах повинна здійснюватися через оптимальне поєднання таких інструментів як зниження ставки податку на прибуток, надання галузевих податкових пільг, інвестиційний податковий кредит(чи звільнення від оподаткування окремих категорій платників), запровадження прискореної амортизації.

Бібліографічний список

1. Іванов Ю. Б. Регулятивний потенціал податкової системи України : [монографія] / Ю. Б. Іванов. – Харків, 2009. – 335 с.
2. Ільєнко Р. В. Податкова політика держави: виклики, завдання, перспективи / Р. В. Ільєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №4. – С. 211-216.
3. Молдован О. О. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? : аналітична доповідь / Молдован О. О., Шевченко О. В., Єгорова О. О. ; за ред. к.е.н., с.н.с., Заслуженого економіста України Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2010. – 80 с.
4. Податкове регулювання в умовах депресивних регіонів : [монографія] / [колектив авторів] ; [за ред. Т. В. Калінеску]. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 312 с.
5. Податковий кодекс України // Відомості ВР України від 08.04.2011 р. – 2011. - № 13. – С. 112.
6. Податкові новації в контексті економічних реформ : матеріали науково-практичної конференції / Східноукраїнський національний університет ім. Даля. – Луганськ, 2010. – 112 с.
7. Прогнозування макроекономічних наслідків упровадження Податкового кодексу України / [за ред. Ф. О. Ярошенка]. - К. , 2010. – 366 с.
8. Ярошенко Ф. О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу / Ф. О. Ярошенко // Фінанси України. – 2010. - № 7. – С. 3-21.

Анотація

У статті проаналізовано чинне законодавство в сфері прямого оподаткування. Досліджено податкові інструменти регулювання інвестиційної діяльності, передбачені у Податковому кодексі України. Акцентовано увагу на основних недоліках системи прямого оподаткування та запропоновано рекомендації щодо її реформування.

Ключові слова: система прямого оподаткування, Податковий кодекс, інвестиційна діяльність, податковий інструмент, податок на прибуток.

Аннотация

В статье проанализировано действующее законодательство в сфере прямого налогообложения. Исследованы налоговые инструменты регулирования инвестиционной деятельности, предусмотренные в Налоговом кодексе Украины.

Акцентовано внимание на основных недостатках системы прямого налогообложения. Предложено рекомендации относительно ее реформирования.

Ключевые слова: система прямого налогообложения, Налоговый кодекс, инвестиционная деятельность, налоговый инструмент, налог на прибыль.

Annotation

Active legislation in the sphere of the direct taxation is analysed in the article. The instruments of the tax regulation of the investment activity anticipated in the Tax Code are researched. Accent is made on major defects of the system of the direct taxation. Also recommendations are propounded to reform the system.

Key words: system of the direct taxation, Tax Code, investment activity, tax instrument, profit tax.

УДК 368.021

Сосновская О.А.,
аспирант,
Донецкий национальный университет

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГИБКОСТЬЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕКТОРА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Постановка проблемы. Формирование современных рыночных отношений является объективной предпосылкой создания и эффективного функционирования сектора страховых услуг как способа защиты личных и имущественных интересов населения, перераспределения рисков, а также получения экономических выгод. Бурное развитие рынка страхования в Украине и отсутствие опыта в управлении ресурсным потенциалом сектора страховых услуг является предпосылкой поиска и внедрения новых подходов к управлению потенциальными возможностями страховщиков в условиях постоянно изменяющихся факторов внутренней и внешней среды.

Необходимо отметить, что с каждым годом страхование приобретает всё большее значение в финансовой системе Украины. Это обусловлено тем, что в последние годы стабилизировалась ситуация в экономике, наметились тенденции к экономическому подъёму и повышению уровня благосостояния населения, Украина была признана в мировом сообществе страной с рыночной системой хозяйствования.

Анализ последних исследований и публикаций. Следует отметить, что проблемам управления различных экономических систем посвящены работы многих отечественных и зарубежных учёных, таких как: И. Ансофф, М. Альберт, О. С. Виханский, П. В. Егоров, М. Мескон, Ф. Хедоури и другие [1-4]. При этом, проблемы управления экономических процессов в секторе страховых услуг были исследованы в работах О. А. Гаманковой, О. В. Козьменко, С. С. Кучеровской, В. Н. Фурмана и других [5-8]. Однако, несмотря на значительное количество разработок в данной области, нерешенным остаётся вопрос определения особенностей управления гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг.

Постановка задачи. В настоящее время страхование принадлежит к группе наиболее рентабельных и динамично развивающихся отраслей национальной экономики. При этом можно утверждать, что по своим институциональным и функциональным характеристикам действующий страховой рынок не соответствует задачам опережающего развития украинской экономики и тенденциям мировых страховых рынков. Это обуславливает его существенное отставание в процессе формирования мировой финансовой системы.

Динамичность процессов в области сферы страхования на современном этапе хозяйствования требует выявления положительных и отрицательных изменений в процессе функционирования сектора страховых услуг. Исходя из этого, целью данной статьи является определение особенностей управления гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг на основе выделения проблем управления гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов и факторов их влияния.

Изложение основного материала исследования. Необходимо отметить, что в 2007 и 2008 годах страховой рынок Украины демонстрировал активное увеличение основных показателей и имел достаточно оптимистические перспективы развития (до 2015 года прогнозировалось увеличение

объёма страхового рынка Украины почти в три раза). Однако, в конце 2008 года в результате возникновения мирового финансового кризиса ситуация изменилась. Так, снижение темпов роста ВВП, уменьшение объёмов промышленного производства, увеличение инфляции, что приводит к снижению платёжеспособности субъектов страхования, оказало негативное влияние на развитие страхового рынка и привело к значительному сокращению поступлений в виде страховых премий в страховые компании.

В условиях мирового финансового кризиса на страховом рынке Украины наблюдались следующие негативные тенденции [9]:

- обострение конкуренции;
- ограничение возможностей относительно качественного отбора привлекательных рисков для формирования собственного финансового портфеля;
- создание несбалансированного портфеля страховщика;
- потеря страховщиками и перестраховщиками как институциональными инвесторами возможности надёжно вкладывать страховые резервы;
- отсутствие возможности использовать определённые каналы продаж, которые использовались ранее;
- снижение ликвидности страховых компаний;
- задержка выплат страховых возмещений;
- усиление недоверия среди населения к страховым компаниям.

Указанные процессы привели к снижению платёжеспособности, нарушению финансовой стабильности сектора страховых услуг. Следовательно, учитывая вышеизложенное, а также перспективность развития данного направления, особо актуальными являются исследования в области выявления тенденций развития страхования в Украине, установление тех особенностей, которые характерны для нынешнего этапа развития страхового бизнеса относительно процесса управления гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг в условиях рыночных отношений.

Исходя из этого, считаем необходимым уточнить наполняемость понятия управление, которое в научной литературе не имеет единой трактовки определения его сущности.

Так, американский экономист И. Ансофф считает, что управление – это деятельность, направленная на решение проблем, которую можно рассматривать как сложный информационный процесс [1].

В свою очередь, В. М. Геец определяет управление как функцию организованных систем, обеспечивающая сохранность их структуры и системообразующих свойств, организацию взаимоотношений элементов, поддержание режима деятельности, реализацию программ развития и достижения поставленных целей [10].

Автор Л. Г. Мельник под управлением понимает сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их и получить желаемые результаты [11].

По мнению М. Х. Мескона, М. Альберта и Ф. Хедоури управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации [2].

Согласно определению О. С. Виханского, управление – это процесс осуществления определённого типа взаимосвязанных действий по формированию и использованию ресурсов организации для достижения ею своих целей [3].

Следующее направление авторов под управлением понимают непрерывный процесс воздействия на коллектив людей для организации и координации их деятельности в процессе производства для достижения наилучших результатов при наименьших затратах [12].

На основе вышеизложенного, а также учитывая концептуальные подходы данного исследования, считаем, что управление – это непрерывный процесс, состоящий из управленческих действий, направленный на решение задач и выполнение функций для достижения оптимальных результатов на основе рационального использования определённых видов ресурсов при наименьших затратах времени.

В условиях постоянных изменений во внешней и внутренней среде эффективность функционирования сектора страховых услуг зависит от наличия и рационального использования ресурсного потенциала. В состав совокупного ресурсного потенциала входят различные виды ресурсов компании, каждый из которых имеет самостоятельную область формирования и эффективного использования.

С позиции данного исследования под управлением гибкостью ресурсного потенциала следует понимать целенаправленный процесс управленческих воздействий в секторе страховых услуг, направленный на эффективную адаптацию ресурсного потенциала к постоянно изменяющимся факторам внутренней и внешней среды за счёт рационального использования коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов.

Сектор страховых услуг является открытой системой и на его функционирование оказывают влияние определённая совокупность факторов внешней и внутренней среды. Поэтому, как бы ни устанавливались границы данного сектора и его внешней среды, необходимо учитывать их взаимодействия, определяя какие факторы внешней среды можно контролировать, а какие остаются вне влияния регулирующих органов [13].

Слово «фактор» латинского происхождения и означает причину, движущую силу совершающегося процесса или одно из его основных условий [14]. Факторы – это также параметры, определяющие характер и результативность протекания экономических процессов, предопределяющих количество и качество производимого экономического продукта. Факторы можно рассматривать как причины, а экономический продукт как следствие процесса [15].

Наиболее общий подход к дифференциации факторов, влияющих на управление ресурсного потенциала страховых компаний, предусматривает их выделение по принципу уровня влияния, согласно которому можно выделить внутренние и внешние факторы.

Следует отметить, что особое значение приобретают внешние факторы, на которые страховая компания не может существенно повлиять, и вынуждена к ним приспособляться. Данная группа факторов формируется посредством экономических, социально-демографических, политико-правовых и природных факторов.

Внутренние факторы управления гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг охватывают управляемые параметры его функционирования. Факторы внутренней среды обуславливают изменение принципов и целей хозяйствования, а также ресурсов, необходимых для их достижения и управления. Исходя из этого, считаем целесообразным в структуре внутренних факторов влияния на процесс управления гибкостью ресурсным потенциалом сектора страховых услуг выделить факторы, влияющие на управление гибкостью коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов, что представлено на рис. 1.

В процессе анализа вышеприведенных факторов можно сделать вывод, что в настоящий момент в секторе страховых услуг в недостаточной степени осуществляется нейтрализация негативного и максимизация благоприятного воздействия факторов на адаптацию ресурсного потенциала к современным условиям хозяйствования. Следовательно, в данных условиях управление гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний сопровождается наличием негативных тенденций коммуникационного, организационного и финансового характера.

Так, формирование коммуникационных ресурсов происходит под воздействием внутренней и внешней информации. Однако на сегодняшний день одной из негативных тенденций данного процесса является информационная непрозрачность сектора страховых услуг, о чём свидетельствуют следующие факты [6; 8]:

- несвоевременное предоставление статистической информации относительно основных и прогнозных результатов деятельности страхового рынка Украины;
- отсутствие информации о доходах от инвестиционной деятельности страховых компаний;
- предоставление финансовой отчётности страховыми компаниями не предоставляет возможности полного представления информации о структуре страхового портфеля, инвестиционных возможностях, об уровне финансовой надёжности и платежеспособности, что ограничивает спрос на страховые услуги;
- отсутствие официальной информации относительно слияний и поглощений на страховом рынке;
- отсутствие полной и достоверной информации по вопросам методического характера, а именно методологии реализации законодательных норм в страховании, действий налоговой службы и трактовки ими нормативно-законодательной базы, иностранного опыта управления рисками, возможности использования новых страховых инструментов, наиболее востребованных видов страховых услуг и другие;
- ограниченность информации относительно страхового мошенничества, так как данная информация встречается только в некоторых периодических изданиях;
- отсутствие достоверной информации относительно качественной оценки состояния и динамики развития реального и схемного страхования;
- отсутствие полной информации относительно рынка перестрахования;
- отсутствие информации относительно реализации банковскими учреждениями страховых полисов отечественных страховых компаний;
- существенное ограничение доступа к результатам диссертационных исследований и научных трудов через систему Интернет.

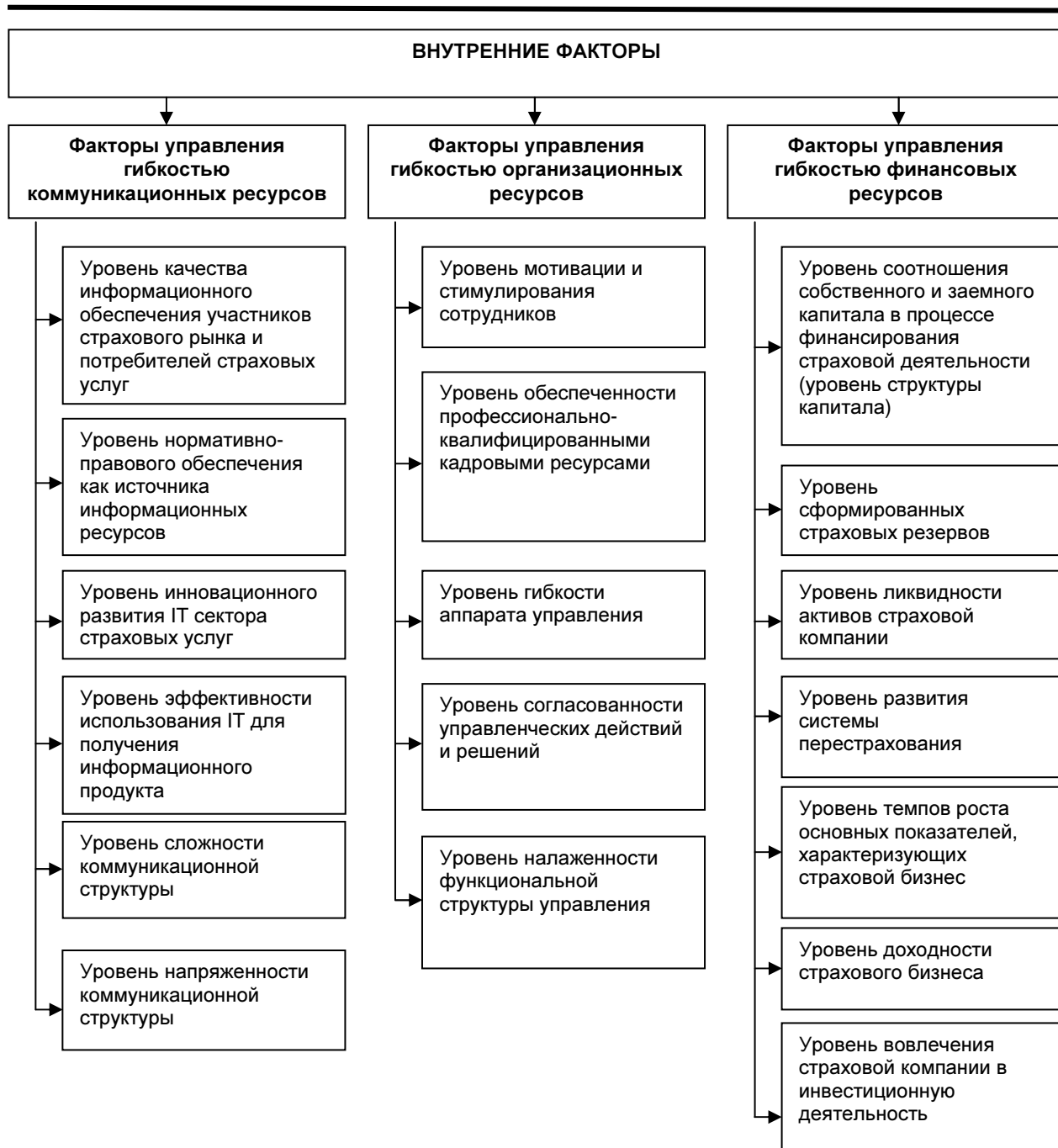


Рис. 1. Классификация внутренних факторов, влияющих на управление гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг

Следует отметить, что недостаточное информационное обеспечение страхового рынка является предпосылкой наличия некоторых негативных тенденций в процессе управления коммуникационными ресурсами на уровне страховых компаний, к которым можно отнести:

- 1) наличие больших затрат времени на поиск и обработку информации, необходимой менеджерам страховой компании;
- 2) необходимость обеспечения оперативного сбора и анализа данных относительно деятельности филиалов и представительств страховой компании в регионах;
- 3) потребность в анализе убыточности и рентабельности страховых услуг в разрезе различных каналов продаж;
- 4) дублирование информации, которая поступает в подразделения страховой компании из различных источников;
- 5) наличие информационного дисбаланса, при котором в одних подразделениях наблюдается недостаток информации, а в других – информационная перегрузка;
- 6) недоверие населения к страховым компаниям по причине недостатка информационных

ресурсов, в результате чего в Украине по сравнению с европейскими страховыми рынками наблюдается более низкое количество застрахованных лиц, и как следствие, низкий объём страховых премий по отношению к ВВП;

7) несвоевременное принятие стратегических решений менеджерами страховых компаний в результате отсутствия достоверной и своевременной информации, что становится причиной возникающих сложностей при попытках прогнозирования дальнейшего развития компании.

В дополнение, на сегодняшний день существуют определённые трудности автоматизации бухгалтерского, налогового и управленческого учёта, формирования базы данных клиентов, компьютеризации с использованием передовых информационных технологий, а также оперативности получения достоверной информации для решения текущих задач страховой компании, что свидетельствует о недостаточном инновационном развитии технических коммуникаций. Можно утверждать, что предпосылкой данного процесса является отсутствие финансовых ресурсов для внедрения инновационных технологий в результате нерационального использования финансового потенциала, квалифицированных IT-специалистов, понимания необходимости внедрения данных технологий менеджерами страховых компаний, а также существование общей пассивности внедрения инновационных технических коммуникаций на страховом рынке.

Более того, до настоящего момента отсутствует система адаптации статистического обеспечения страхового рынка к международным методам и стандартам. Следовательно, информационное несовершенство отечественного рынка страховых услуг является одной из главных причин незаинтересованности иностранных инвесторов вкладывать свои финансовые активы в украинский страховой рынок. Так, взаимосвязь между информационной открытостью рынков и степенью их инвестиционной привлекательности подчёркивали в своих работах М. Миллер и Ф. Модильяни. При этом в соответствии с «теорией эффективного рынка» В. Шарпа, низкая информационная эффективность рынка является основной причиной отсутствия международных капиталов на рынках конкретной страны [5].

Исходя из этого, в настоящее время функционирование сектора страховых услуг сопровождается наличием негативных тенденций, таких как информационная непрозрачность страхового рынка, наличие информационного дисбаланса, неразвитость коммуникационной структуры управления, о чём свидетельствует наличие совокупности проблем управления коммуникационными ресурсами сектора страховых услуг.

Следовательно, на современном этапе развития необходимым условием успешного функционирования сектора страховых услуг является осуществление процесса управления гибкостью их коммуникационных ресурсов, что оказывает существенное влияние на формирование и рациональное использование организационных ресурсов объекта исследования. Однако на сегодняшний день можно выделить наличие некоторых негативных тенденций организационного характера.

Так, большинство страховых компаний испытывают серьёзные трудности с привлечением достаточного количества профессиональных кадровых ресурсов, специально подготовленных в области страхования – андеррайтеров, актуариев, страховых менеджеров, страховых аналитиков, специалистов по организации продаж страховых продуктов и прочих специальностей.

На сегодняшний день существующая система подготовки кадровых ресурсов в сфере страхования включает в себя высшие учебные заведения, которые предоставляют фундаментальное образование без практического опыта, а также собственные системы подготовки кадров страховыми компаниями, которые являются эффективными только в краткосрочном периоде. При этом существование коммерческого образования находится на этапе зарождения и на данный момент не может предоставлять в необходимом количестве профессиональных кадровых ресурсов в ведении страхового бизнеса [8]. Так, текущее состояние численности сотрудников украинских страховых компаний в разрезе ключевых категорий персонала показывает, что страховая отрасль характеризуется нехваткой специалистов почти во всех направлениях, а именно [16]:

– уровень укомплектованности специалистов по маркетингу составляет 50% при наличии специального образования 60% от общего количества;

– уровень укомплектованности специалистов по продажам составляет 65% при наличии специального образования 30-40% от общего количества;

– уровень укомплектованности андеррайтеров составляет 25% при наличии специального образования 30% от общего количества;

– уровень укомплектованности страховых юристов составляет 20% при наличии специального образования 100% от общего количества;

– уровень укомплектованности специалистов по персоналу составляет 80% при наличии специального образования 70% от общего количества;

– уровень укомплектованности финансистов составляет 80% при наличии специального образования 100% от общего количества.

Следовательно, не имея кадрового резерва, украинские страховые компании постоянно рискуют потерять часть бизнеса при переходе крупных менеджеров к конкурентам. Как правило, данная ситуация возникает в результате несовершенства форм мотивации и стимулирования персонала, так как руководители страховых компаний игнорируют тот факт, что на сегодняшний день эффективность трудовой деятельности работников зависит не только от способностей и знаний, но и от их стремления и желания работать и достигать высоких результатов.

Кроме того, в настоящее время существует неразвитость страховой инфраструктуры, то есть наличия институтов, обеспечивающих деятельность страховых брокеров, актуариев, оценщиков страховых рисков и страховых убытков, аварийных комиссаров, специализированных страховых консультантов и других страховых организаций.

Следовательно, выделение данных негативных тенденций свидетельствует о недостаточном уровне гибкости организационных ресурсов страховых компаний, а также неспособности страховщиков адаптироваться к современным условиям внутренней и внешней среды компании, что является предпосылкой возникновения финансовых трудностей на страховом рынке.

В 2009 и 2010 годах украинские страховые компании осуществляли свою деятельность в условиях финансово-экономического кризиса. В данных условиях к одной из основных негативных тенденций функционирования страховых компаний можно отнести их неспособность эффективно контролировать убыточность страховых программ. Так, согласно данным Государственной комиссии по регулированию рынка финансовых услуг, по итогам деятельности страхового рынка отмечается, что за 2010 года, по сравнению с 2009 годом, объём валовых страховых выплат сократился на 9,4%.

Подобное уменьшение объёма страховых выплат за рассматриваемый период является негативным признаком при условии, что объём поступления страховых премий сохранился на уровне 2009 года. Так, согласно статистическим данным, за 2010 год по сравнению с 2009 годов валовые страховые премии увеличились на 12,9%. Это может свидетельствовать о нерациональном использовании ресурсного потенциала страховых компаний, а именно финансовых ресурсов, что явилось предпосылкой убыточности страховых договоров крупных страховщиков.

Осуществление несвоевременных выплат страховых возмещений является предпосылкой размещения средств страховых резервов в некачественные и неликвидные активы. Это объясняется недостатком ликвидных финансовых инструментов для проведения эффективной политики инвестирования средств, привлекательных для страховых компаний ценных бумаг на фондовом рынке, рискованностью многих инвестиционных проектов, состоянием экономики [7]. Украинские государственные ценные бумаги на данный момент не относятся к надёжным финансовым инструментам, а вложение средств в акции предприятий на долгосрочную перспективу является достаточно рискованным.

Исходя из этого, на сегодняшний день инвестиционная деятельность страховых компаний находится на достаточно низком уровне развития. Необходимо отметить, что в развитых странах страховые компании являются крупнейшими инвесторами наряду с пенсионными фондами (при этом вклады в пенсионные фонды по своей сути являются разновидностью страхования). Совокупный мировой объём страховых премий превышает 4 триллиона долларов, то есть соответствует приблизительно трети экономики США – одной из крупнейших экономик мира, а совокупные инвестиции страховых компаний мира составляют около 19 триллионов долларов.

В дополнении к вышеизложенному, проблемным аспектом в управлении финансовыми ресурсами страховых компаний является налогообложение страховых компаний, что особо актуально с принятием Налогового кодекса Украины.

К сожалению, до проведения изменений в законодательстве существующая за последние годы схема налогообложения стимулировала существенный рост схемного страхования в Украине и практически не способствовала получению страховыми компаниями прибыли от других видов деятельности за исключением страховой деятельности. За оценками экспертов, доля схемного страхования в 2009 году составила 41% от объёма чистых поступлений страховых платежей. В Налоговом кодексе, принятом 2 декабря 2010 года, предлагается перевод страховых компаний (за исключением компаний по страхованию жизни) на общие правила налогообложения. В 2011 году планировалось вся прибыль страховых компаний облагать налогом на прибыль по ставке 23%, что должно было привести к следующим результатам [17]:

- 1) сокращение схемного страхования, так как оптимизировать налоги через страховые компании будет просто невыгодно (по прогнозам экспертов, сокращение общего объёма рынка рискованного страхования в 2011 году должно было составить до 58%);

- 2) снижение размещения страховых резервов на депозитных счетах в банках по заниженным ставкам (данная ситуация возможна только в том случае, если банк обеспечивает достаточно широкий канал продаж для страховой компании, прибыль от которого превосходят упущенную выгоду при размещении средств на неконкурентных условиях);

- 3) переход страховых компаний к классической и прозрачной системе работы, при которой львиную долю от общей прибыли они были вынуждены обеспечивать за счёт инвестиционного

дохода;

4) расширение инвестиционной деятельности страховых компаний на финансовых рынках, поскольку ожидаемый инвестиционный потенциал данного сектора рискованного страхования составлял около 5,7 млрд. гривен.

Следовательно, изменения в законодательстве предполагают наличие положительных и отрицательных тенденций, которые требуют более гибкого управления финансовыми ресурсами страховых компаний в современных условиях хозяйствования.

Исходя из вышеизложенного, особенности управления гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг заключаются в выделении следующих составляющих элементов:

- управление гибкостью коммуникационных ресурсов;
- управление гибкостью организационных ресурсов;
- управление гибкостью финансовых ресурсов.

Структуру процесса управления гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг можно представить в формализованном виде следующим образом:

$$F_p = (F_k, F_o, F_n), \quad (1)$$

где F_p – управление гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг;

F_k – управление гибкостью коммуникационных ресурсов;

F_o – управление гибкостью организационных ресурсов;

F_n – управление гибкостью финансовых ресурсов.

В результате выявления особенностей управления гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг, считаем целесообразным сформулировать следующие определения данных особенностей:

– управление гибкостью коммуникационных ресурсов – это целенаправленный процесс управленческих действий в секторе страховых услуг, направленный на эффективную адаптацию коммуникационных ресурсов к постоянно изменяющимся факторам внутренней и внешней среды за счёт их рационального использования;

– управление гибкостью организационных ресурсов – это целенаправленный процесс управленческих действий в секторе страховых услуг, направленный на эффективную адаптацию организационных ресурсов к постоянно изменяющимся факторам внутренней и внешней среды за счёт их рационального использования;

– управление гибкостью финансовых ресурсов – это целенаправленный процесс управленческих действий в секторе страховых услуг, направленный на эффективную адаптацию финансовых ресурсов к постоянно изменяющимся факторам внутренней и внешней среды за счёт их рационального использования.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, выявленные особенности управления гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг в условиях постоянно изменяющихся факторов внутренней и внешней среды позволяют сделать вывод о необходимости их системного рассмотрения в управлении гибкостью коммуникационных, организационных, финансовых ресурсов.

Библиографический список

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 358 с.
2. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. – М. : Издательство «Дело», 1997. – 704 с.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление : [учебник] / О. С. Виханский. – [2-е изд., перераб. и доп.]. - М. : Экономист, 2004. - 296 с.
4. Егоров П. В. Организационные механизмы управления производством / П. В. Егоров. – Донецк : ИЭП НАНУ, 1995. – 175 с.
5. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку : дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.08 / Гаманкова О. О. ; Національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – Київ, 2009 – 429 с.
6. Козьменко О. В. Страховий ринок України: стратегія функціонування в контексті сталого розвитку : дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.08 / Козьменко О. В. ; Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2008. – 503 с.
7. Кучерівська С. С. Фінансова стійкість страхових компаній : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Кучерівська С. С. ; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2010. – 261 с.
8. Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: дис.

на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.04.01 / Фурман В. М. ; Інститут Економіки та прогнозування НАН України. – Київ, 2006. – 421 с.

9. Пікус Р. В. Страхові ринки України й Росії в умовах фінансової кризи / Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 47-55.

10. Экономическая кибернетика : [учебник, в 2-х томах]. Том 1 / [Геец В. М., Лысенко Ю. Г., Вовк В. М. и др.]. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. - 502 с.

11. Мельник Л. Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике : [энциклопедический словарь] / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2005. – 384 с.

12. Шипунов В. Г. Основы управленческой деятельности. Социальная психология, деятельность / В. Г. Шипунов, Е. Н. Кишкель. – М. : Высшая школа, 2004. – 304 с.

13. Беспалова А. Г. Развитие страхового рынка Украины в условиях экономического кризиса / А. Г. Беспалова, Н. В. Югас // Финансы, учёт, банки. - 2009. – № 1(15). – С. 72-77.

14. Страхування : [підручник] / [кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець]. – [Вид. 2-е переробл. і доп.]. - К. : КНЕУ, 2002. - 599 с.

15. Новый словарь иностранных слов / Захаренко Е. Н., Комаров Я. Н., Нечаева И. В. – М. : «Азбуковник», 2003. – 853 с.

16. Диброва М. Анализ зарплат на высоконкурентном страховом рынке Украины / М. Диброва [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/08/06/02/3487>

17. Елейко Т. Влияние нового Налогового кодекса на инвестиционную политику страховщиков в 2011 году / Т. Елейко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/11/01/25/4288>.

Анотація

У статті подано авторське тлумачення категорій «управління» та «управління гнучкістю ресурсного потенціалу». Визначено особливості управління гнучкістю ресурсного потенціалу сектору страхових послуг в Україні на основі виділення проблем управління гнучкістю комунікаційних, організаційних, фінансових ресурсів та факторів, які впливають на них.

Ключові слова: сектор страхових послуг, управління гнучкістю ресурсного потенціалу, комунікаційні ресурси, організаційні ресурси, фінансові ресурси.

Аннотация

В статье представлено авторское толкование категорий «управление» и «управление гибкостью ресурсного потенциала». Определены особенности управления гибкостью ресурсного потенциала сектору страховых услуг в Украине на основе выделения проблем управления гибкостью коммуникационных, организационных, финансовых ресурсов и факторов, которые влияют на них.

Ключевые слова: сектор страховых услуг, управления гибкостью ресурсного потенциала, коммуникационные ресурсы, организационные ресурсы, финансовые ресурсы.

Annotation

Author interpretation of categories of «management» and «management of resource potential flexibility is given in the article». The features of management of resource potential flexibility are certain to the sector of insurance services in Ukraine on the basis of selection of problems of management of communication, organizational, financial resources and factors which influence on them flexibility.

Key words: sector of insurance services, management of resource potential flexibility, of communication resources, organizational resources, financial resources.

ЕНТУЗІАСТ РЕФОРМУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ



Череп Алла Василівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту, декан економічного факультету, академік Академії економічних наук України, академік Академії наук Вищої освіти України, Заслужений діяч науки і техніки.

Череп Алла Василівна – провідний запорізький вчений, науковець, економіст та управлінець. Вона є широко відомою постаттю у наукових, громадських, суспільних та бізнес колах Запорізького регіону, України, зарубіжжя.

Свою трудову діяльність Алла Василівна розпочала у 1977 році намотувальником котушок у виробничому об'єднанні «Запоріжтрансформатор». У 1986 році закінчила Запорізький технічний університет за спеціальністю «Електричні апарати». З 1982 року по 1989 рік працювала на посадах інженера з нормування, економіста III, II, I категорій у виробничому об'єднанні

«Запоріжтрансформатор». Отримала спеціальність економіста в Запорізькій державній інженерній академії. Упродовж одинадцяти років (1990-2001 роки) плідно працювала начальником бюро економічного аналізу господарської діяльності ВО «Запоріжтрансформатор».

У 2005 році закінчила магістратуру за спеціальністю «Управління навчальними закладами» з відзнакою. Високий професіоналізм, науковий підхід до розв'язання господарських завдань не залишилися непоміченими. У 1997 році Аллу Василівну запросили до викладацької роботи в Запорізьку державну інженерну академію, де вона за сумісництвом працювала на посаді старшого викладача кафедри обліку і аудиту.

На той час уже спробувавши себе в ролі викладача і відчуючи постійний потяг до знань, до науки, Алла Василівна зрозуміла, що найповніше зможе реалізувати себе саме працюючи у вищій школі. Тому 2001 року вона стала штатним старшим викладачем кафедри фінансів та кредиту Запорізького національного технічного університету, що дало можливість їй більше приділяти уваги не лише викладацькій роботі, але й науковим дослідженням, які Алла Василівна весь час не полишала. І це принесло свої результати. У 2003 році вона успішно захистила дисертацію на тему «Ефективність інвестицій підприємств харчової промисловості» за спеціальністю 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами, здобувши ступінь кандидата економічних наук.

З вересня 2004 року Алла Василівна перейшла працювати до ЗНТУ на посаду доцента кафедри фінансів та кредиту. Цього ж року їй було присвоєно вчене звання доцента.

З 2005 р. Алла Василівна перейшла до Запорізького національного університету, де вона спочатку працювала на посаді доцента, а з вересня 2006 р. – на посаді професора кафедри менеджменту організацій та логістики.

Накопичений досвід педагогічної і наукової роботи, високий рівень майстерності та професіоналізму цілком заслужено дозволили Аллі Василівні у вересні 2008 року обійняти посаду завідувача, професора кафедри фінансів і кредиту, а також декана економічного факультету Запорізького національного університету, на якій вона працює і до сьогодні. У 2008 р. наукові напрацювання завершилися захистом докторської дисертації на тему «Управління витратами підприємства харчової промисловості в ринкових умовах господарювання» за спеціальністю 08.00.04 – економіка і управління підприємствами.

Протягом своєї наукової та трудової діяльності у Запорізькому національному університеті, Череп Алла Василівна плідно працює як вчений та методист. Наукові

дослідження А. В.Череп присвячені проблемам економічної безпеки, підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання та дослідження їх впливу на економіку регіонів і держави в цілому.

Череп Алла Василівна є автором 20 монографій, а також 179 статей у фахових виданнях. Крім того, в результаті проведення низки круглих столів за загальною редакцією Алли Василівни Череп видано 6 колективних монографій.

З метою вдосконалення викладання дисциплін підготовлено до друку та опубліковано 2 підручника з грифом МОН: «Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання» (2006 р.), «Інвестознавство» (2006 р.).

Також Аллою Василівною Череп було видано 3 навчальні посібники з грифом МОН: «Економічний аналіз» (2004 р.), «Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства» (2004 р.), «Банківські операції» (2007 р.); 1 практичний посібник з грифом МОН – «Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства» (2002 р.); 5 навчальних посібників: «Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства» (2003 р.), «Аналіз інвестиційних проектів» (2010 р.), «Логістика» (2010 р.), «Стратегічне планування і управління» (2011 р.), «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» (2011 р.). У 2009 році підготувала в співавторстві монографію «Технологія управління поведінкою колективу вищого навчального закладу нового типу», в якій розглянуто об'єктивну необхідність педагогічного управління вищими навчальними закладами з урахуванням самоврядування; визначено шляхи реформування і розвитку саморегуляції учасників спільної управлінської діяльності, створення соціально-педагогічних умов ефективного функціонування вишів та запропоновано методіку управління ВНЗ основі підвищення якості професійної підготовки майбутніх фахівців

Череп А. В. низкою своїх наукових робіт зробила значний внесок у дослідження та розробку методологічних підходів до формування витрат суб'єктів господарювання. Результати її наукових досліджень використовуються у практичній діяльності підприємств харчової промисловості Запорізької області. Теоретичні розробки використовуються у навчальному процесі Запорізького національного технічного університету, Запорізького національного університету, Національного університету харчових технологій при викладанні таких дисциплін, як економіка підприємства, економічний аналіз, фінанси підприємства, фінансовий менеджмент, управління витратами. Результати наукових досліджень А. В. Череп були використані також у розробці Програми стабілізації та розвитку промисловості України, при підготовці Програми стабілізації та розвитку промисловості Запорізької та Донецької областей на період до 2010 року.

А. В. Череп як активний науковець і член обласної координаційної ради з питань розвитку підприємств при Запорізькій обласній адміністрації бере участь в експертизі проектів з проблематики розвитку харчової, машинобудівної промисловості у Запорізькому регіоні, висуває пропозиції щодо вдосконалення розвитку малого і середнього бізнесу.

За роки роботи в університеті Алла Василівна підготувала сотні висококласних фахівців, заклала в них той інтелектуальний і творчий потенціал, який допомагає кожному з них знайти своє місце у житті та найкращим чином реалізувати себе на благо економіки та суспільства.

Нескінченна енергія та ініціативність Алли Василівни Череп, висока вимогливість до себе та інших, уважне ставлення до колег та студентів здобули їй заслужений високий авторитет.

Учений, для якого Наука стала покликанням життя. Людина, яка своєю мудрістю та чудовими людськими якостями заслуговує повагу та любов як студентів, так і своїх колег. Алла Василівна об'єднала навколо себе творчий колектив, здатний виховувати студентів нового покоління.

Поєднання Череп А. В. активної наукової діяльності та бездоганне виконання всіх обов'язків, пов'язаних з керівництвом економічним факультетом, вимагає не лише таланту

вченого, працелюбства, незгасаючого інтересу до всього нового, що відбувається у сфері науки, але й організаторських здібностей, наснаги, мужності, бездоганної орієнтації у галузі сучасних економічних реалій.

Алла Василівна Череп не лише сама веде плідну роботу, але й з великим натхненням дбає про молодих науковців. Вона має наукову школу, працює над проблемами підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, регіонів та держави. Підготувала до захисту 18 аспірантів, які успішно захистили кандидатські дисертації за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами.

Майстерно володіючи словом і педагогічними прийомами, Алла Василівна з перших хвилин захоплює увагу студентів, спонукає їх до роздумів, вчить критично мислити при аналізі економічних проблем, що розглядаються на занятті, вступати в дискусію, висловлювати свої погляди та пропозиції щодо їх розв'язання. Це сприяє виробленню в студентів навичок здійснення ефективної самостійної та наукової роботи, формуванню креативності їх економічного мислення. Череп Алла Василівна активно залучає до наукової роботи студентів. Вона керує роботою студентської наукової проблемної групи «Теоретичні та практичні проблеми управління фінансами», члени якої беруть участь у конкурсах наукових робіт, всеукраїнських олімпіадах та конференціях, активно займаються науковою роботою та друкують її результати у фахових виданнях. Головною метою студентської наукової проблемної групи є створення умов для участі студентів у науково-дослідній роботі, формування національної самосвідомості та активної громадської позиції молоді.

В рамках реалізації Болонського процесу Алла Василівна Череп як декан економічного факультету та завідувач кафедри фінансів та кредиту значну увагу приділяє вирішенню завдань щодо реалізації концептуальних засад реформування економічної освіти. Під її керівництвом на факультеті проводиться робота щодо підвищення викладачами якісного рівня навчального процесу, створення ними електронних навчально-дидактичних комплексів дисциплін, інтерактивних посібників.

Алла Василівна Череп зайняла активну позицію щодо встановлення наукових зв'язків із науковими центрами України і зарубіжжя і веде постійну роботу в цьому напрямку. Вона приймає активну участь у багатьох міжнародних, республіканських та регіональних наукових та науково-методичних конференціях України та закордоном. Так, підручник «Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання» у 2011 р. було також видано в м. Ольштин (Польща), що дало можливість Запорізькому національному університету укласти договори про співпрацю з польськими державними вищими закладами освіти, а саме: Економічним університетом (м. Катовіце) та Вармінсько-Мазурським університетом (м. Ольштин). Укладені договори з польськими колегами дають можливість здійснювати академічні обміни студентами та здійснювати спільні наукові дослідження, що свідчить про значний внесок Алли Василівни Череп у євроінтеграційні процеси вітчизняної вищої школи.

Слід також виділити громадську діяльність А. В. Череп, котра бере активну участь у житті Запорізького національного університету та регіону. Як досвідчений педагог і наставник проводить виховну роботу серед студентів, спрямовану на формування в них національної свідомості, прагнення до розбудови національної економіки та відчуття особистої відповідальності за майбутнє України.

За плідну науково-дослідну, практичну та громадсько-виховну діяльність, Алла Василівна Череп неодноразово отримувала грамоти вищих навчальних закладів, Запорізької обласної державної адміністрації та Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України.

Вважаємо, що за широтою та фундаментальністю діяльності на освітянському просторі; реалізацію концептуальних засад реформування економічної освіти; проведення роботи щодо підвищення викладачами якісного рівня навчального процесу та впровадження інноваційних технологій; активну позицію щодо встановлення наукових зв'язків із науковими центрами України, ближнього і далекого зарубіжжя; активну участь у багатьох міжнародних, республіканських та регіональних наукових та науково-методичних конференціях України та закордоном; прискорення євроінтеграційних процесів вітчизняної

вищої школи, підтримуємо кандидатуру доктора економічних наук, професора, завідувача кафедри фінансів та кредиту, декана економічного факультету Запорізького національного університету, академіка Академії економічних наук України, академіка Академії наук Вищої освіти України, Заслуженого діяча науки і техніки України Череп Алли Василівни на здобуття Державної премії в галузі «Вища освіта» 2012 р.

*Доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи
Житомирського агроєкологічного університету Ю. С. Цал-Цалко*

**Головного редактора нашого журналу –
Антон Михайловича Стельмашука
вітаємо зі славним ювілеєм!**



Народився ювіляр 6 травня 1947 р. в селі Скородинці Чортківського району Тернопільської області.

З 1954 до 1962 року з навчався у Скородинській восьмирічній школі. А з 1963р. до 1965р. здобував освіту у Буданівському сільському профтехнічному училищі. Одночасно закінчив Буданівську середню школу сільської молоді.

Трудову діяльність Антон Михайлович розпочав в 1965р. у Тернопільському управлінні механізації тресту “Подільськбудмеханізація” Головподільськбуду. Працював в Тернопільській мехколоні № 3 тресту “Львівелектросіткобуд”, Чортківському районному об’єднанні “Сільгосптехніка”. Без відриву від виробництва навчався у Львівському сільськогосподарському інституті за спеціальністю “Економіка і організація сільського господарства”, який успішно закінчив у 1972 році і отримав кваліфікацію «вчений агроном-економіст». Трудовий стаж вже за основною спеціальністю продовжив з квітня 1971 року на посаді головного економіста колгоспу ім. Петровського у с. Колодрібка Заліщицького району. Працював в Заліщицькому районному управлінні сільського господарства економістом, головним економістом міжгосподарського виробництва з виробництва яловичини. Наукова діяльність почалася у 1982 році з навчання в очній аспірантурі Української сільськогосподарської академії (м. Київ).

В 1983 р. у спеціалізованій вченій раді Інституту економіки АН УРСР аспірант Стельмашук А.М. захистив кандидатську дисертацію на тему „Інтенсифікація землеробства і шляхи підвищення її економічної ефективності” за спеціальністю „Економіка і організація сільського господарства”. З січня 1983 р. до червня 1987 р. працював завідувачем лабораторії економіки Чернівецької державної сільськогосподарської дослідної станції. З червня 1987 р. перейшов на посаду старшого наукового співробітника Українського філіалу Всесоюзного інституту тваринництва (м. Тернопіль), а з 1990 р. – в Тернопільську академію народного господарства на посаду доцента кафедри економіки, організації і планування в АПК, з грудня 1992 р. був переведений на посаду професора кафедри.

В 1991 р. у спеціалізованій вченій раді Українського науково-дослідного інституту економіки і організації агропромислового виробництва ім. О.Г.Шліхтера ювіляр захистив докторську дисертацію на тему „Економічний механізм прискорення інтенсифікації АПК” за спеціальністю „Економіка сільського господарства і АПК”. Вчене звання професора йому присвоєно 25 липня 2000 р., а рішенням Загальних зборів Міжнародної академії оригінальних ідей від 16 жовтня 1993 року обрано академіком.

З вересня 2000 р. до липня 2007 р. працював на посаді завідувача кафедри аграрного бізнесу Тернопільського державного економічного університету. В липні 2007 р. перейшов на роботу в Хмельницький економічний університет на посаду завідувача кафедри економіки підприємств.

Професор Стельмашук А.М. створив відому в регіоні наукову школу з проблем аграрної економіки, у якій підготував 26 кандидатів наук.

За період науково-педагогічної роботи ювіляр працював на вирішенням таких проблем: інтенсифікації сільського господарства і АПК; економічного механізму підвищення ефективності агропромислового виробництва; удосконалення економічних взаємовідносин в сфері виробництва, переробки і збуту сільськогосподарської продукції; раціонального використання земельних ресурсів і збереження та підвищення родючості

сільськогосподарських земель, економічного зростання агропромислового виробництва і сталого соціально-економічного розвитку сільських територій. За результатами наукових досліджень опублікував понад 250 наукових праць.

Сьогодні Антон Михайлович організатор і координатор Міжнародного Інноваційного Кластеру «Конкурентоспроможність».

Життя триває. Воно готує для ювіляра нові вершини, які необхідно підкорити, цікаві стежки людських взаємин, якими треба пройти.

Шановний Антоне Михайловичу!

Прийміть наші щирі вітання до Вашого ювілею! Бажаємо Вам від усієї душі міцного здоров'я, щастя, благополуччя, нових професійних здобутків, невичерпної енергії та невтомності у Вашій повсякденній праці. Продовжуйте нести розумне і добре, чесне і справедливе! І дозвольте привітати Вас такими рядками:

Хай дороги стеляться крилато,
Будуть чисті, рівні, як струна,
А добро не обминає хату,
Як не обминає цвіт весна.
Хай здоров'я, радість і достаток
Стеляться для Вас, як вишні цвіт,
Хай малює доля з буднів свято
І Господь дарує сотню літ!

***Редакційна рада, редакційна колегія
та наукові редактори журналу «Сталий розвиток економіки»***

**ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА»**



*Освіта – скарб,
праця – ключ до нього»
П. Буаст*

**29016, м. Хмельницький,
Львівське шосе, 51/2,
тел. (0382) 72-82-50, 72-53-84,
E-mail: uniep@ukrpost.ua;
Сайт: www.uniep.km.ua**

Інформація, що відповідає ліцензії Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України серія АВ № 585979 від 22.07.2011 р. і Правилам прийому на навчання до Приватного вищого навчального закладу «Університет економіки і підприємництва» та до Економічного коледжу ПВНЗ «УЕП» на 2012 р.

Напрямок підготовки/Спеціальність	Рівень акредитації	Ліцензований обсяг (денна/заочна)	Вартість навчання (денна/заочна) станом на 01.11.11	Вступні екзамени (сертифікати, конкурсний відбір)
«Економіка і підприємництво»				
5.03050901 «Бухгалтерський облік»	I	50/50	5450 / 4500	укр. мова та література; математика або історія України
5.03050401 «Економіка підприємства»		50/50		
5.03050702 «Комерційна діяльність»		30/-		
5.03050801 «Фінанси і кредит»		50/-		
6.030509 «Облік і аудит»	II	50/50	7100 / 4500	укр. мова та література; математика; історія України або географія
6.030504 «Економіка підприємства»		50/50		
6.030508 «Фінанси і кредит»		50/50		
7.03050401 «Економіка підприємства»	III	50/50	7100 / 4500	фаховий вступний екзамен у вигляді тестування; вступний екзамен з іноземної мови у вигляді тестування
7.03050801 «Фінанси і кредит»		35/50		
7.03050901 «Облік і аудит»		50/50		
8.03050401 «Економіка підприємства»	IV	15/-	8220	
8.03050801 «Фінанси і кредит»		15/-		
«Менеджмент і адміністрування»				
5.03060101 «Організація виробництва»	I	50/-	5450 /-	укр. мова та література; математика або історія України
6.030601 «Менеджмент»	II	50/50	7100 / 4500	укр. мова та література; математика; географія або іноземна мова
«Менеджмент і адміністрування»				
7.03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування»	III	50/50	7100 / 4500	фаховий вступний екзамен у вигляді тестування; вступний екзамен з іноземної мови у вигляді тестування
8.03060101 «Менеджмент організацій»	IV	10/-	7535 / -	
«Інформатика та обчислювальна техніка»				
5.05010301 «Розробка програмного забезпечення»	I	50/-	5450 /-	укр. мова та література; математика або фізика

В університеті:

- працюють доузівські підготовчі курси поглибленого вивчення предметів – українська мова та література, математика (для учнів 9-х класів);
- працюють підготовчі курси українська мова та література, математика, географія, історія України (для учнів 11-х класів);
- військова кафедра. Юнаки мають можливість отримати військову підготовку за програмою офіцерів запасу;
- гуртожиток, їдальня, бібліотека, медичний пункт, спортивний майданчик.

**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 кожну 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 опублікованні 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 організацій
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: